全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做好生意需要两个“质量”，
一个是产品质量，一个是人品质量

所以说，想要做好生意，你就必须要处理好跟人的关系，换句话说也就是“边交朋友，边做生意”！

生意场上的成功者之所以成功，是因为他们有……
在这群伙伴小心翼翼的呵护下，才能……

边交朋友 边做生意

钟海澜◎编著


中国言实出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户



边交朋友 边做生意

钟海澜◎编著

中国言实出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书
理想藏书55188
www.55188.com

图书在版编目（CIP）数据

边交朋友，边做生意 / 钟海澜编著.—
北京：中国言实出版社，2013.4
ISBN 978-7-5171-0116-1

Ⅰ.①边… Ⅱ.①钟… Ⅲ.①人际关系学—通俗读物
Ⅳ.①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第068345号

责任编辑：郭江妮

出版发行 中国言实出版社
地 址：北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室
邮 编：100101
电 话：64966714（发行部） 51147960（邮 购）
64928661（总编室） 64963107（三编部）
网 址：www.zgyscbs.cn
E-mail：zgyscbs@263.net
经 销 新华书店
印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司
版 次 2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷
规 格 710毫米×1000毫米 1/16 20印张
字 数 330千字
定 价 39.80元 ISBN 978-7-5171-0116-1

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



序言

FOREWORD

在中国，人际关系是最复杂的，也是最有效的。有这样一句话，“在家靠父母，出门靠朋友”。在中国，如果你没有关系，也没有人脉，那么你想做生意，纯粹是异想天开。而拥有属于自己的朋友，通过朋友又结识到新的朋友，这些都会让你受益匪浅。所以，在做生意的同时，也要交朋友，“边交朋友，边做生意”是最好的途径。

会交朋友，在生意场上会被认为是一种非常强的能力，成功者都有一个共同点，那就是能够处理好跟朋友之间的关系，会尽最大可能把接触过的人变成对自己事业有帮助的朋友。看看那些成功人士，不论是古代的吕不韦，胡雪岩，还是现代的华人首富李嘉诚，世界巨富比尔·盖茨，他们的成功无不有朋友的相助。

对于生意人而言，人脉就是财脉，没有人脉就没有时时的讯息，没有关系就没有属于自己的资源。对每个人而言，好的人脉，好的朋友是一笔非常重要的财富，它对于我们事业的帮助是非常非常大的。

聪明的生意人会判断别人的心理，对不同的人说他们喜欢听的话，会根据每个人的喜好来办事，只要需要，他甚至能把陌生人变成自己的朋友。所以，这样的人做生意，自然就是一帆风顺，游刃有余。

本书从商人的角度出发，教你如何将那些对你事业有帮助的人变成自己的朋友；如何处理与朋友间的各种关系；如何维持朋友间的关系；怎样对待生意场上的应酬…….

如果你想做生意，那么这本书将会是你的启蒙老师；如果你正在做生意，那么这本书将会是你得力的助手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目录 CONTENTS

第一篇　一个篱笆三个桩，一个好人三个帮

002　第一章　想拥有财富，人脉必不可少

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

人脉很神奇，你不可不知　/　002
人脉很宝贵，无形的资产　/　004
想有竞争力，就得有人脉　/　006
想融入社会，需要人脉圈　/　007
前途和“钱”途，由人脉决定　/　009
如何变得自信？人脉告诉你　/　011
想要谋发展，必须有人脉　/　012
想聚敛财富，先聚敛人脉　/　013
好人脉让你更容易出人头地　/　014
好人脉才能带来好收获　/　016

020　第二章　朋友是资源，取之不尽

朋友的力量是无穷的。朋友的成败可以给你做示范；朋友可以给你介绍重要的关系；朋友可以支持你的生意；朋友可以给你提供情报；朋友可以帮你出谋划策；朋友可以与你一起合作；朋友甚至可以衬托你的形象，提高你的档次。朋友是生意人取之不尽的商务资源，是帮助你走向成功的力量。

朋友是资源，而且很重要　/　019
朋友是榜样，力量无穷大　/　020
朋友是座桥，对岸是成功　/　022

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在家靠父母，出门靠朋友 / 026
朋友是“间谍”，情报来自他 / 028
朋友是军师，决策需要他 / 030
有朋友在，你就不是“寂寞英雄” / 032
你认识谁决定了你是谁 / 033

036 第三章 秘诀在手，你会和他交朋友

如何与不同类型的人交朋友？这个问题困扰着每一个想打开交际圈的生意人。毕竟，只有与人相处才能获得商机。但人与人是不同的，正是这些不同，构成了生意人对于各个方面朋友的渴求。你要找到结交各种人的方法，努力成为他们的朋友，当你有事的时候，就会发现自己是如何的左右逢源。

和同学交友的诀窍 / 036
和同乡交友的诀窍 / 040
和同事交友的诀窍 / 043
和邻居交友的诀窍 / 047
和客户交友的诀窍 / 048
和老板交友的诀窍 / 054
和律师交友的诀窍 / 058
和官员交友的诀窍 / 058
和学者交友的秘诀 / 061
和名人交友的秘诀 / 062
和异性交友的秘诀 / 065
和老人交友的秘诀 / 068
和年轻人交友的诀窍 / 071

073 第四章 建立人脉，这些步骤你能用

商务成功人士大多认为，要在事业上有所发展，最具威力的战略之一是“建立人脉”。但是，人脉如何建立，又该如何经营与维系呢？

建立人脉，先看清自己的能力 / 073
按照自己的方式整理人脉档案 / 076
开始布局，拓展人脉 / 079
让别人注意你 / 082
拓展原则，用心揣摩 / 086

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二篇　一分钟帮你交到好朋友

092　第五章　张口就来，巧获他人的好感

人们总是在最初接触的一刹那就会对对方产生大概的印象，而这个印象直接决定了其好感程度。所以，在最初接触的一刹那你所说的每一句话都是至关重要的。

自我介绍，让别人关注你　/　092
称呼得体，最好的见面礼　/　093
介绍别人，这样能使双方满意　/　095
打招呼要有春天般的温暖　/　097
合理说话，让别人成为你的“粉丝”　/　099
八种方法让你获得好感　/　100
不论何时何地，“谢谢”不能少　/　104

106　第六章　打开话匣子，让你们相谈甚欢

工作中、生活中、学习中，处处都免不了和陌生人接触。然而，很多人在面对陌生人时，往往不知如何开口，不懂如何顺利地交谈。他们也因此失去了结交朋友、开展工作的机会。很多口才高手能和陌生人一见如故、侃侃而谈，他们的人生也因此更加精彩。

话要投机，重在第一句话　/　106
从共同点出发，找到切入点　/　108
如何让他对你产生好感　/　109
在初次交谈中展现人格魅力　/　111
记住对方名字比什么都重要　/　112
尺度要拿捏，说话有分寸　/　114
如何与异性聊天　/　115
结束语要让人回味无穷　/　117

119　第七章　妙语连珠，让别人喜欢你

有效的劝导说服之语，能为他人解开心结、赶走愁云、减轻压力、排

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除烦恼、重获信心……有效的说服能使迷蒙者翻然醒悟，改弦更张；能让宿敌消除怨恨，握手言和；能叫浪子迷途知返，改邪归正；能让固执者心中开窍，顺其自然……所以，我们有必要掌握一定的劝导说服技巧。

有理有礼，别人才会接受你 / 119
攻心为上，打好“感情牌” / 121
示之以利，告之以害 / 123
抓住关键，一语中的 / 124
反语相劝，轻松说服对方 / 125
说软话，服人心 / 127
明修栈道，暗渡陈仓 / 127
巧设“圈套”说服人 / 130
因势利导，步步为营 / 132

134 第八章 见人说人话，见鬼说鬼话

你要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果所遇非人，还是不说为好；这个时候，你是要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好，说话的成功与失败，诚然与你的说话技术有关，而是否得其人得其时，也与你说话的成败有很大的关系。多说话，别人未必当你是能干，少说话，也未必当你是呆子。

说话之前先看看对象 / 134
从对方得意的事情说起 / 135
措词一定要因人而异 / 136
分辨对象说话的技巧 / 137
从闲谈中读懂对方心态 / 138
从说话韵律看透他人 / 141
注意言谈时的手势 / 142
学会和陌生人交谈 / 143
掌握找话题的艺术 / 144
巧妙缩短沟通的距离 / 145

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三篇　做生意也是做人

150　第九章　小商做好事，大商做好人

在商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先就要做好人，先学做人，才会做事。这就是一个成功商人和普通商人的最大区别。

想做好生意首先做好人 / 150
做人要厚道 / 152
过河拆桥等于自断后路 / 153
“品牌意识”要融入你做人的血液里 / 154
千金难买好人格 / 155
要有危机意识 / 157
五种品质，让你变成成功者 / 157
有好人缘，才能有好生意 / 160

162　第十章　交际中，你的形象很重要

在交际中，你给其他人的印象在视觉上占了很大一部分，如表情、姿态、身材、仪表、服装等方面。特别是在人们真正了解一个人之前。早在第一眼看到他时，就形成了对他的初步看法，即所谓先入为主。这将是今后交往的起点和根据。所以，每一个善于交际的人都很重视保持良好的个人形象。

好形象要保持 / 162
人靠衣裳马靠鞍 / 164
你的眼神能为你赢得好感 / 165
如何握手有诀窍 / 167
收敛锋芒，好好说话 / 169
文质彬彬，大方优雅 / 170

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在什么场合用什么礼仪 / 173
有个性，才会彰显你的魅力 / 176

181 第十一章 做人要老实，但不能太老实

“老实”，本来应该是一个优良的品质，但是如果老实成了懦弱、迂腐、不知变通、不能进取的代名词的话，自然不应当受到我们的欢迎。因此，在现实生活中，我们应当全面分析自己的处境，认识清楚在哪些方面我们应当保持老实的优良品质，而在哪些方面我们又不应当太老实。

坚持是好事，但别走极端 / 181
自己的利益需要自己来争取 / 183
“有色眼镜”害的是自己 / 186
欲了解社会，先了解人性 / 187
透过现象看本质，切勿被迷惑 / 188
掌握技巧，你才会成功 / 189
做时代潮流的“弄潮儿” / 190
该赚钱时就赚钱，要敢于赚钱 / 192
人际交往有误区，要及时走出 / 193

195 第十二章 别跟自己过不去，进退有度

成大事者的关键一条处世原则就是“在小处忍让，在大处求胜”。这就要求处世时，不是一受到别人的冷眼就眼红着急，而是根本不把它当回事，控制自己的情绪，把头低下来，等待下一次时机的到来。

学会进退就学会了处世 / 195
不善进退者，乃是败者 / 196
不拘小事，注重大事 / 197
识时务者为俊杰 / 198
学会低头，是为了更好地抬头 / 199
脆弱意志是祸害，不能被其所摆弄 / 200
惟有埋头，乃能出头 / 201
在身后留一串坚实脚印 / 202
成功者永不放弃 / 205

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四篇　学会处世交友，做一个生意好人

210　第十三章　酒桌上的生意经你知道多少

在今天，酒桌上谈生意已经是惯例了，很多生意就是在酒桌上谈成的。但酒场有酒场的规矩，在酒桌上说什么话，乃至如何喝酒、敬酒、拒酒都是有讲究的。事实上，许多生意的成功率在酒桌上远远高于办公室，如果你能把握和利用好这个场合，就能赢得对方的好感，生意也基本成功了。

想结交朋友，到酒场上来　/　210
坐有坐相，吃有吃相　/　214
懂“规矩”别人才跟你喝酒　/　215
酒场说话有“文化”　/　217
拒酒有拒酒的艺术　/　218
切忌挑食，做一个合格的陪客　/　220
分清主次，有轻有重　/　224

226　第十四章　做有面子的中国式买卖

对中国人而言，一样买东西，我为什么找你不找他？除非你给我“面子”。而所谓“面子”，包含了折扣、优惠或特别的服务。“合作是交情，成交是生意”，跟中国人做生意，是一种艺术，运用之妙，存乎一心，很难完全套公式。简单来说．就是让对方有“爽”的感觉。能让对方越痛快，越有面子，就越可能达到“买卖完成，仁义又在”的最高境界。

给个面子，买卖很好做　/　226
照顾别人，别人就喜欢你　/　227
人非圣贤，孰能无过　/　231
跟朋友交往，借钱有学问　/　234
给别人一个台阶，给自己留一个余地　/　235
想挣大钱，先俘获顾客的心　/　237
立身处世，和气生财　/　238

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

241 第十五章 想获得双赢，先找平衡点

你是否发现谈生意的时候，价格、数量、质量、包装等内容只是话题的一部分，更多的时候，双方都是在交流感情，寻找彼此间的共同点，以消除隔阂。与对方交上朋友，搞好关系，你自然能在谈判中多一份制胜的筹码。而达到双方利益的平衡点，取得双赢，将使你获得更为长久的利益。

举止很重要，商谈要牢记 / 241
名声很重要，建立知名度 / 242
遵从礼仪，展现好素质 / 243
应了解各种谈判技巧 / 245
成功也需要一点点的让步 / 247
找出共同的利益，生意就好做了 / 249
外究内省，败中取胜 / 251
做好三个阶段，帮你达到双赢 / 253

255 第十六章 好朋友≠好伙伴

刘关张桃园三结义，共同创立蜀汉政权让世人羡慕不已。同样，刘备因为关张二人坚持伐吴，葬送蜀汉国力也让世人为之感叹。到底什么样的人才可以一起共事？

选择一个合适的合作伙伴，对于生意人来说，其难度并不低于选择自己的爱人。朋友归朋友，生意归生意。友情可以是绊脚石也可以是垫脚石，关键在于选择。

找合作伙伴，一定要慎重 / 255
彼此互惠，互补是关键 / 256
志同道合才有共同目标 / 259
有的朋友不能合作 / 261
同富贵共患难才是好伙伴 / 262

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五篇　犹太人做生意的四个忠告

266　第十七章　有了大观念，才能做大生意

富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们从根本上就有一个赚取财富的头脑。穷人的穷不仅仅是因为他们没有钱，而是他们根本就缺乏一个赚钱的头脑。

想成富人，先富头脑　/　266
学识多了，财富就来了　/　267
金钱无姓氏，童叟无欺　/　268
想靠体力挣大钱，妄想！　/　269
要学会用钱赚钱，借钱赚钱　/　270
怎么干比干什么更重要　/　271
富人不会把钱都揣进口袋　/　273
厚积薄发，知识指引成功　/　275
把钱存入银行？No!　/　276

278　第十八章　嗅觉敏锐，先下手为强

只有动作迅速，行动敏捷，才有可能在激烈的竞争中获得胜利。这就像在拳击场上，不论你有多好的素质，多高的水准，多硬的功夫，只要你的动作不够敏捷，就会失去那稍纵即逝的机会。

机会稍纵即逝　/　278
学会总结信息，就能抢占先机　/　279
信息的价值通过商品来体现　/　280
相信自己，预感没有错　/　281
先下手为强，该出手时就出手　/　282
生意要想火，先得助手多　/　283
向前一小步，成功一大步　/　285

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

286 第十九章 斤斤计较，商人的本色

俗话说：千里之行，始于足下。对于财富的积累，也是一样。财富是需要一点一滴慢慢积累的，如何积累呢？就是要对商品的利润进行严格的控制，对于利润要斤斤计较。

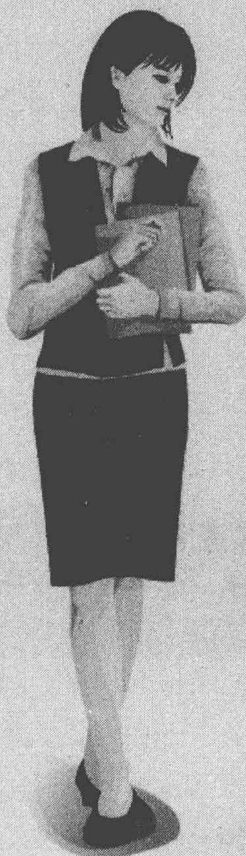
吃小亏，获大利 / 286
本钱是用来赚更多的钱的 / 287
对于自己的那一份，要斤斤计较 / 288
金钱很珍贵，但智慧更珍贵 / 289
物尽其材，材尽其用 / 290
成本在一定程度也决定了利润 / 291
不为悲伤而活，财富是赚来的 / 292
借用资源经营 / 293
最能干的人，不是等待机会的人 / 295
机智从容，成功商人的必备 / 296

297 第二十章 理好财，你就会赚钱了

会赚钱，不会理财，那么你挣再多的钱也没用。只有会挣钱，也会理财，那么你才能有财富的累积。

有了钱，就去做生意 / 297
用桶存滴水的方法来存钱 / 298
接济朋友可以，但切勿借钱 / 299
会挣钱，也得学会花钱 / 300
赚钱的机会，千万不能放过 / 302
理财的基本法则，犹太人告诉你 / 303
一分一厘，都要心中有数 / 305
会花钱，不是乱讲排场撑面子 / 305
硬币也是钱，切勿轻视 / 306

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第一篇

一个篱笆三个桩，一个好人三个帮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第一章 想拥有财富，人脉必不可少

人脉，是一个人通往财富、成功的入门票。如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

人脉很神奇，你不可不知

只有在这个社会拥有丰富的人脉并善于利用这些人脉，你才有可能为自己事业的成功开拓宽广的道路，达到成功的终点。

很多人只知道比尔·盖茨成为世界首富的原因，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的关键就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是在他20岁的时候，已经签到了一份大单。假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？回答肯定是大鲸鱼。因为钓大鲸鱼钓一只可以吃一年，但钓小鱼的话得天天去钓。比尔·盖茨在25年前创业的时候，就了解了这一点。他一开始就钓了一条大鲸鱼。让我们来领略一下比尔·盖茨的人脉轨迹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1.充分利用自己亲人的人脉资源。

他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司IBM签的。当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，中间有一个中介人比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

2.大力利用合作伙伴的人脉资源。

大家知道比尔，盖茨最重要的合伙人保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。

3.积极发展国外的朋友，让他们去调查国外的市场，以及开拓国外市场。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

4.积极雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”显然，比尔·盖茨的成功与他善于利用自己的人际关系是分不开的。

世界一流人脉资源专家哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两界的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是全世界最大的月历卡片制造公司。四年前，沃德因税务问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说，在许多不实的报导之后，哈维·麦凯终于写出公正的报导。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“何时毕业？”沃德问。

“正好需要一份工作的时候。他刚毕业。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，开始，秘书不让见。后来提到他父亲的名字三次，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访。整个过程非常轻松愉快。聊了一会儿之后，他说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街‘品园信封公司’。”

在街上闲晃了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰得豪华气派的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”工作。所谓“金矿”是指薪水和福利最好的单位。那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯还在这一行继续寻找那个捉摸不透的金矿，而且成为全美著名的信封公司麦凯信封公司的老板。哈维·麦凯在品园信封公司工作当中，熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给我的工作，是他创造了我的事业。”当然，这也正是哈维·麦凯利用人脉推销自己所获得的好的结果。

没有人脉事难成。你如果想在社会上建功立业，想在事业上出人头地，你就必须学会积极积累自己的人脉圈并充分利用这些人脉资源。

人脉很宝贵，无形的资产

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。虽然，表面上看来，它不是直接的财富，可如果没有它，你就很难聚敛财富。

它山之石，可以攻玉。真正高明的人，一定能够借助别人的力量和智慧走向成功。一个优秀的将军，一定是一个能够合理利用资源的人，上至自己的元帅，下到统驭的士兵，包括身边的百姓，他一定会人尽其用，这样的军队才能达到最优化的配置，才能打胜仗。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商场如战场，也是同样的道理。不论你的能力有多强，你的商品有多抢手。如果你不能善于利用别人的智力、能力和才干，你没有高超的人际交往的能力，在你开拓事业的道路上，一定会遇到力所不及的困难，单凭一个人的力量应对是远远不够的。相反，良好的人脉会帮助你完善自己的不足、拓展事业的方向、清扫发展的障碍。

先交朋友、再做生意无疑是事业成功的十分有效的途径。

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多，这已经是不争的事实！

仔细分析一下人们做生意所需要的各种因素，不外乎以下三种：

首先便是资金，而资金在银行里。

其次是技术，这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业成功与否的最重要因素，便是人。

人、技术、资金这三大条件的核心就是“人”。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以“人”才是决定你事业成功的关键。

“多个朋友多条路”，“先赚人气，再赚信誉”。这已经是无数成功者的切身体验和宝贵心得。一个善于结交朋友、善于累计口碑的人，不仅会处处受欢迎，而且遇难有人帮、办事处处通，毫无疑问，此人在生意场上一定会多几分必胜的把握。

要知道，你身边的朋友、亲戚、同事、同学、客户有时甚至是陌生人，都应该成为你的资源中的一部分，都应该是你人脉链中重要的一部分。只有学会充分利用你的资源，充分挖掘你的人脉，你才能比其他人更强大、更成功。

可见，搭建丰富有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产！

所以，在做生意的过程中，你要在乎的不仅仅赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源是你宝贵的无形资产，别小看你平日里积累起来的人脉资源，它将是你终身受用的无形资产和潜在财富！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



想有竞争力，就得有人脉

在现代商业社会，要生存要发展就必须具有较强的竞争力。人与人间的竞争不仅包括才能、素质等方面的条件，还与人际关系有重要的关联。有好的人缘，做起生意来就会得到众人的支持，在与对手的竞争中就会处于优势地位。而人缘差的话，在你困难的时候就得不到帮助，甚至还会有人乘机踹你两脚。所以说，人脉就是评估一个人竞争力大小的标准。人脉好，在商场上的竞争力就强。

江苏的洪先生经营着一家服装厂，他主要是做出口生意，很少内销。洪先生常说，“眼睛只盯着钱的人做不成大买卖。买卖中也有人情在，抓住了这个人情，买卖也就成功了一半。”洪先生对此是深有体会的。2000年他的服装厂还是一个只有几十个人的小厂，凭着质优价廉勉强在市场上混口饭吃。有一次，一个法国客商订购了50套西装，洪先生按照对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，这个法国客商却突然打来电话请求退货，原因是该客商对当地市场估计错误。这批货到法国后将很难销售。退货的要求是毫无道理的，洪先生大可一口拒绝对方。反正合同都已经签了，但经过两天的考虑，洪先生却决定答应对方的退货请求，因为对方答应支付包装、运输等一切费用，这批西装由于是外贸产品，在国内市场上应该可以销售出去，所以洪先生等于没有什么损失。而最大的好处是他这样做等于是帮助了法国客商，双方将建立良好的合作关系。

事情果然正如洪先生所料，法国客商非常感谢洪先生的大度，表示以后在同类产品中将优先考虑洪先生的产品，他还不断向自己的朋友夸奖洪先生，为洪先生介绍了很多的生意。就这样洪先生以他富有人情味的生意经成功地在国际市场上站住了脚。二三年内，洪先生的工厂不断扩建，员工发展到600多人，他的生意越做越大。

洪先生是非常聪明的，他清楚的认识到人缘对生意的重要性。如果当时他拒绝了法国客商的退货，那么虽然他做成了一笔生意，却会损失了这个客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

户。而答应了退货的要求表面上吃了点亏，但他却交到了一个朋友，孰轻孰重，明眼人一看就知道了。

当今社会，人脉对你的发展带来的影响越来越大，所以，我们除了要努力加强自己的才能外，还要注意搞好人际关系，让自己有个好人缘，这样才能适应日益激烈的市场竞争，并在竞争中取胜。

想融入社会，需要人脉圈

李伟进公司不过一年半就由一名小小的业务员做到了业务经理，这简直是有点不可思议。是因为李伟的业绩特别突出吗？不，比他业绩好的还有很多，其实老总看重李伟的原因挺复杂的，但主要的一点是：李伟人脉好！人脉好就是凝聚力，便于团队协作，这一点对于业务部门尤其重要。李伟为人谦逊，整天乐呵呵的，对人没架子，公司里每个人跟他关系都不错。自从李伟当上业务经理后，也没见他为了业务骂过员工，但业务部的业绩却是越来越好，业务部也变得特别团结。总结会上，老总高兴的当即决定给李伟加薪。

李伟凭借着自己的好人脉，从一名业务员一跃而成为了业务经理，可以说人脉对他的影响是巨大的。生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人脉，那么他开创成功未来的几率就会加大，有时候好人脉甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

戴维·丁·马赫尼的经历，更能为我们说明通过处理好人际关系获得好人脉的重要性。他虽然年轻，但他所做的每一件事皆是拥有好人脉而获得成功的。目前，他已经拥有一家属于自己的广告代理公司了。他接触广告界，是从服务于纽约著名的广告公司路斯莱思开始的。当他准备出来自己创业时才二十七岁，那时的他已是公司的副总经理，手里掌握着该公司最大的两家客户，同时，他的年薪是十万美元，由于公司具有十足的发展潜力，因此他的前途也很光明。

但是，他仍然希望能拥有一家自己的公司，他认为“打铁须趁热”，再不开始展开抱负，可能要坐失许多良机！于是，就在二十七岁那年，他辞去了令人羡慕的显职，而投身于自己的事业。很多朋友都为戴维感到担心，因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为这个时候广告业竞争激烈，除了实力雄厚的大公司外，小广告公司都处于风雨飘摇之中。在这个时候办广告公司可实在不是个好时机，然而戴维没有退缩，他过去的一些交际关系派上用场了。

通常来说，广告业界比其他行业更重视个人交际，更重视人脉，甚至可以说广告业就是建立在人际关系上的，要靠交际才能得以维持。一家广告代理公司建立之初，最重要的就是如何才能获得顾客，此时，公司职员们过去的个人交际便能产生极大作用。

戴维曾经是许多公司的代理者，信誉卓著，各方面关系都不错。所以，他的公司一开业，便有厂商指名要他代理，这使他的公司的业绩蒸蒸日上。

五年后，他的公司已雇有三十五名职员，全美各地都有他们的客户，其中足以维持公司业务的大客户共有十五家之多。他本身所具备的专业知识及其说服力皆是他成功的重要保障。

戴维就这样利用好人脉“赢取”着成功，但他是否从此就满足而不再前进了呢？

当然不是。据说，他后来又创办了一家俱乐部，该俱乐部是同业友人聚会的场所。凡是会员，业务上有任何疑问或困难，都可以在俱乐部公开提出讨论或在会员间彼此交换意见。俱乐部的会员中，有一流的出版业者、广播业者、广告业者等等，几乎都是社会上的精英分子。

戴维本身在进行某一新企划之前，也会在俱乐部征求各方面专家的意见，他对于在那儿讨论出的结论极有信心与把握。在那里，他认识的人越来越多，人脉越来越好，事业也跟着水涨船高，越做越好了。

可以说戴维之所以能迅速成就自己的事业，很大程度上都得益于他的好人脉。他没有碰到好机遇，但他良好的人际关系弥补了这个缺欠。如果戴维不是与各方面都有良好的关系的话，那么他的广告公司就很难在激烈的竞争中生存发展。

这里还有一个反面的例子：刘昆毕业于某名牌大学计算机专业，在计算机方面极具才华。他对自己的能力也非常自信，常说自己是“本科的学历，硕士的水平”。华东某软件开发公司慧眼识珠，把他从众多的应聘者中挑选出来，在和他做了一番深谈之后，公司老总更是对他大加赞赏，甚至直接把开发一款中型游戏软件的任务交给了他。刘昆是非常幸运的，他的大多数同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学都还在当程序员或普通的系统工程师，他却可以担当大任，主持开发游戏软件，刘昆也决定抓住这次机遇，大干一场。一段时间后，老总从香港开完会回来，询问项目进展情况，刘昆却满脸委屈地向老板抱怨起来，“那些人到底是什么意思？他们都不配合我的工作！真人模特一个接一个不停地换，动作设计迟迟不出来，系统方面不合作，这工作怎么做的下去？”公司老总大为震惊，这是公司以前从未出现过的问题，他马上召来了除刘昆之外的开发组成员了解情况。第二天，他面色凝重地把刘昆约到自己的办公室，“年轻人，你的才华出众，真的很让我喜欢！可是你知道开发组的工作人员对你是怎么评价的吗？他们说你自私霸道、不通人情事理，每个人都不喜欢你！你该知道团队合作对一个公司的重要性，我不能为你一个人犯众怒，所以非常遗憾，我必须把你撤换下来，调到别的位置，我希望你能认真地考虑一下和别人相处的问题，那很重要！”刘昆谢绝了公司老总的调职，离开了这个本来可以让他大展拳脚的公司。

刘昆本来拥有一次绝好的发展机遇，但却因为人脉不好而失去了它，这实在是非常可惜。其实生活中很多刚踏人社会的年轻人都存在这方面的问题，他们过分强调个人才能，强调发展机遇，但对人际关系却不够重视，结果他们往往在与成功只差一步的地方惨遭滑铁卢。　要想迅速成就一番大事业，你就必须努力拓展自己的人际关系，有了好人脉，你才能把握住机遇、发挥出你的才能。轻视人际关系的人就是在拒绝机会；没有好人脉的人就很难敲开成功的大门！

前途和“钱”途，由人脉决定

善于结交朋友，建立有效的社交圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的职业技能。你必须和主流文化的人群自然和谐地相处。你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好；最重要的是，向别人主动展示你的善意。许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是机会藏在他们周围和种种关系里面，而他们还没有充分地挖掘罢了。

在当今这个要求人际关系达到最大效果的现代商业社会里，人脉关系是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



愈来愈重要的资源。在许多聚会上、社交团体或培训班里，有很多人会竭尽全力地想认识每一个在场的人。但是，值得我们注意的是，人脉网的建立并不是一蹴而就的。它是我们悉心经营的结果，所以我们不要幻想一下子就拥有了丰富的人脉关系资源。引用一家大型生产企业的一位营销经理的话来说明这点："建立人脉网是一辈子的功课。"

很多人都知道，读MBA75%的作用在于可以建立起强大的人脉网，因为就学期间的同学大都是颇有实力和起决定性作用的人物，他们都是业内的佼佼者，这些关系都是不可多得的财脉，他们今后可能获得更大的发展，这就会为你的事业带来帮助。在国外读MBA，同学会遍布全世界，会为将来进入全球化性质很强的领域，比如银行、投资等领域，提供强大的资源。

MBA学习最重要的功能之一就是结识一批"人尖子"。本行业的精英们可能都坐在你的课堂上，你可以借此机会建立宽广深厚的人脉。同班同学、校友就是自己经营未来事业的支撑。这就是名校MBA最大的魅力，如果没有这一点人脉支持，MBA就会贬值很多。

一流大学的魅力相当程度上来自于它的人脉圈子。如果就读于最好的大学，你必然会结识一批你这个时代最杰出的年轻人。

很多人看了参加企业商学院培训的名单后都会惊叹，有绝大多数人都是他们生意上或者潜在生意上的合作伙伴，能在一起学习对每个人的好处是不可估量的。另一方面，各个大公司也非常希望与客户们保持良好的互动互利关系，校友资源是潜在的财脉。越来越多的企业逐步重视起MBA教育的人脉关系效应，越来越多的企业不惜花费大量金钱构筑自己的人脉网。有些企业赞助的商学院是花钱请人来上课的，班上很多学员都是免费的。他们服务的对象是中高级的管理阶层，因为企业最愿意那些最能影响企业发展的人参与这种教育。校友是一种人际资源，只要是资源就不可能是免费的，但是一旦有了这个可靠的、能发挥作用的关系网，对公司将会意味着什么呢？

北京大学光华管理学院曾经有6个EMBA班，其中3个是诺基亚公司出资办的。光华管理学院与诺基亚公司合办的EMBA班中，学员主要是电信运营商和政府高级官员，这些人都是可以影响公司生意的关键性人物。所以有人说，诺基亚是"项庄舞剑，意在沛公"。EMBA班上汇集的是国内外管理界的精

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

英，通过一起学习，自然会建立起非常牢固的同学关系。这对公司来说，就是发展的利器之一。

如何变得自信？人脉告诉你

在人生的不同阶段，需要培养的重点是不同的。比如，一名新的销售员的重点应在培养销售的能力上。在这个时间，他并不需要刻意把重心花在建立关系上，而是利用每一次把事做好的机会，附带建立人脉关系。当他有了几年的销售锻炼之后，就应该转入销售与人脉关系并重的阶段。如果他已经有了长达十几年甚至是几十年的销售经验，那么这时候，他就应该视发展人脉网优于开展销售，因为销售的部分可能已经不需要花太多的时间，而人脉网却能为这些销售添加更高的附加值。

曾经有这样一篇文章，文中提出，如果一个社会上的普通人在35岁之前仍未建立起牢固的人脉网，那他将会有很大的麻烦。文章还指出，这个人脉网应包括这些人：我们的同事，受过我们恩惠的人，我们倾听过他们问题的人，和我们有着相同的爱好的人，等等。

人在一生中必然要和各种各样的人发生这样那样的关系，包括父母、夫妻、亲戚、朋友、上司、同事、下属等各种关系。你的人脉关系的质量影响着你的事业和生活的方方面面。人脉关系越和谐，你的工作成果和个人成就也会越突出，事业生活中的乐趣也就越多。你在事业之外的幸福和个人生活的质量也都取决于你与他人交往的方式，取决于你能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系。

一名西方商人在中国经商8年后认识到：在中国为人处世，特别要花心思，这是一个重人情胜过实效、不看僧面看佛面的国度。这种认识虽有失偏颇，但也不是没有根据的。很多时候，做人确实比做事重要。人缘好、有声誉的人，凡事就可以轻而易举地办成。反过来，不少恃才傲物的人往往到处碰壁，怀才不遇，荒废满腹经纶，以致终生默默无闻。

美国著名成人教育家卡耐基认为人脉关系是成功的最重要的因素。他指出：一个人事业的成功，只有百分之15%是由于他的专业技术，另外的85%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



要靠人脉关系、处世技巧。外国成功学者普遍认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，获得机遇的概率就越高。成功的人大多善于交往，喜欢广泛交际。成功的人大多是有关系网的人。有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等都可能化做难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才能获得难得的机遇。

每一个伟大的成功者背后都有其他成功者的支持。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人脉关系。不过，在现实生活中，有许多人对人脉关系的重要性并没有深刻的认知，通常也不愿花时间在上面，往往到了关键时刻，才发觉自己的人脉关系太少。其实，经营我们的关系网，就是为我们日后的成功埋下伏笔。

想要谋发展，必须有人脉

“生时靠人带，死时靠人拜”。人脉对现代人而言，成了成功的关键。20世纪60年代末期美国一位心理学家曾经说过，世界上任何两个人，最多通过6个中间人，即可串联出这两个人的相互关系。只要在关键时刻找到关键人，事情就成功了一半。

人脉不仅是你日常生活的润滑剂，也更是你事业成功的催化剂。成功在很大程度上取决于你拥有多大的权力和影响力，与适当的人建立稳固关系对此至为关键。在打造关系网的过程中，已经认识的人很重要。所以说，你目前的联络网是铺造你未来关系网的原料。

人脉就是财脉，关系就是能力。经济的飞速发展，带来了人脉关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，更快适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好周围的人脉关系。处理得好，这些关系就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地，走向事业的顶峰提供源源不断的助力。处理不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。因此说“人脉决定命运”。

东晋时，司马睿移都建邺后，对于能否在江东站住脚，他并没有十足的把握。因为江东士族们对他表现得十分冷漠，在相当长的一段时间里，居然没有一位名流拜会他。

江东士族的态度使司马睿和王导焦虑不堪，如果得不到众多士族的支持，在江东站住脚将无从谈起。为此，王导和王敦决定选一个良辰吉日拥司马睿出巡，来观察江东士族的动态，再决定下一步如何行动。这一天，司马睿出游，北来名流摆出全部仪仗追随其后。在出游过程中，他故意从顾荣、纪瞻等人的宅第绕行，终于得到了他们的拜见。

王导代表司马睿拜访顾荣和贺循，向他们请求帮助。这是政治礼遇，也是一个信号，它表明司马睿有意重用江东士族。顾、贺二人欣然接受。司马睿终于同江东士族拉上了关系。在顾、贺二人的影响和推荐下，其他江东人士相继而至。司马睿分别给他们晋级封爵。其中顾荣是司马睿非常器重的人，事无大小，都找他来商议。对于江东士族来说，这确实是东吴灭亡以后少有的光辉时期。为了搞好与江东士族们的关系，王导还学说吴语，并提出与吴郡陆氏联姻的要求。不久，散骑常侍朱嵩和尚书郎顾球逝世，鉴于吴郡朱氏和顾氏都是江东名门望族，司马睿为表达他的心意，勇于突破仪制，亲自为他们发丧。司马睿接二连三的举动，终于使江东士族大为感动，纷纷向他投靠。司马睿终于被江东士族确认为自己利益的最高代表。

有了众人的支持，司马睿终于可以松一口气了。有了众人齐心协力的帮助，他的江东政权便逐渐稳定了。由此可见，众人的支持是一个人一生不可缺少的支柱。赢得人心，你才能拥有众人；依靠众人，你才能在社会中站稳脚跟。一个成就大事的人，背后肯定有坚实的人脉基础，这是刀砍不断、火烧不烂的根深蒂固的基石。他们往往依靠这种力量，成就了自己的事业。

想聚敛财富，先聚敛人脉

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹的事实！

即使现在你尚没有开创自己事业的念头，你只是一个业务员，你一定经常会有“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作”、“如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来可以方便多了”的感触吧？因为，只要我们和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人脉力量”。事实上，人脉资源越宽广，做起事来就越方便。每个业务人士都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，能够少遇些障碍。可见，搭建丰富有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产！

所以，你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，‘积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。

假设你是个业务员，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富！

好人脉让你更容易出人头地

李江是个勤勤恳恳的人，工作认真负责，自认属于“实力派”。然而，在单位工作了近五年却依然是个小科员，许多和他同时进单位的同事不是被外调就是被提升，只有他还在孤孤单单地坚守原位。那么，李江为什么无法出人头地呢？其实去他们单位看看就知道了。李江在单位里和谁都不冷不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

热，当然也不会去巴结领导。同事们一起去聚餐、唱KTV的活动，李江很少参加，即使去了也是坐在一边看杂志，用手机发短信；他不愿意给同事提供帮助，自己也轻易不求助于同事……久而久之，领导和同事对他都失去了兴趣，只有分配工作时才会想起他来。他的辛勤努力，同事看在眼里也不会对他有一句赞赏，领导也没有注意到他的认真诚恳，只是觉得他工作还算负责而已，就这样，李江还在勤勤恳恳地工作着，不过他依然是个小科员。

李江也渴望出人头地，不过他用错了方式。实力是一个人取得成功的基础，但人脉也是不可忽视的辅助力量，一个人如果只有实力，没有人脉，那他就会像李江一样，很难获得领导的青睐，得到出人头地的机会。所以我们应该记住这一点：实力加上好人脉才能帮你走向成功。

大多数人相信："只要我尽本分把事情做好，达到该有的业绩，上司就会对我如何如何。"结果，事实并非如此。在某些主管眼中，他认为你的表现不过是平平而已，除非他认为你确实很重要，你的作为让他感到脸上有光，公司不可一日没有你，否则你很难得到升迁。再者，如果公司有人和你条件相等，主管通常提拔和他自己亲近的人，如此才好巩固他的地位。小郑和小吴2002年大学毕业后，一起进入某单位工作。论才干，两人可以说是不分上下，但小吴嘴甜、活络、会来事儿，小郑却有点木讷。就是这一点差别，让两人的地位很快发生了变化。刚进单位时，老主任就对他们说："在我这里，你们只能通过自己的本事来取得成绩，获得晋升，歪门邪道是绝对行不通的！"两个人都有真才实学，试用阶段的工作完成的都很不错，老主任还特意表扬了他们一次。一段时间后，小吴已经不是刚进单位时的那个小吴了，他成了办公室里的大红人：单位里谁的电脑出了点问题都要喊小吴；下班后男同事拉他一起去喝酒打球；周末他腾出时间义务帮同事的孩子补习功课；知道老主任喜欢抽自制的烟卷，他又特意让父亲从山里带来一捆自家种的烟叶……就这样，单位里每个人都夸小吴好，老主任也觉得小吴工作成绩好，才能出众，又不浮躁，作为年轻人，实在很难得。一年之后，老主任将小吴提拔为宣传干事，结果不但没有人非议，大家还都夸老主任是伯乐，慧眼识珠，像小吴这么优秀的年轻人早该提拔了，从此老主任更器重小吴了。小郑呢？一年多来，几乎没有什么人注意到他的存在，尽管他的能力也很不错，但因为人脉太差，他很难得到让自己充分发挥才能的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



小吴的成功除了因为自己确实有真才实学外，和他的好人脉也有莫大的关系。他的好人脉使自己的一举一动格外受人注目，自己的优秀才能也因此得到了大家的认可，不仅如此，好人脉也为他的升迁扫除了障碍，没有人嫉妒他，没人说他的坏话，这对一个初入社会的年轻人来说，无疑是非常重要的一件事。小郑在这方面做的却很失败，他无法正确处理办公室内的人际关系，结果虽然也付出了很多努力，但却无法受到重视。

所以，在工作单位里，我们必须建立良好的人际关系，否则你就很难打入公司的核心，出头的机会小之又小。你不必怀疑这种论调。研究组织管理的剑桥大学勒文森博士就说得很清楚："所有的组织必定有小派系。因为，组织是由互相扶持的个人或团体共同组成的，以完成工作。"你不妨探出头去，四处望望，想想周围那些已经坐到好位置的人，是不是都有好人脉。

在升迁的过程中，利用人际关系可以达到个人目标，这几乎是不容争辩的事实。而你的人际网络应该是一种有组织的联络，彼此经常互换消息、接触、建议和支持。这种人际关系就是"你抓我的背，我也抓你的背"，一报还一报，彼此维持合理的平衡。

当然，光有好人脉也是不够的，你必须有真正的实力。因为工作中随时会出现各种变动，而面对变动，也就是考验实力的时候。如果你到目前为止所享有的一切全都是靠别人的赏识或关系而来，从此，你恐怕真的前途黯淡。你要记得那些当初被你扔下去的，大概早在旁边拍手叫好，等着看你出洋相。不过，假使你是实力派，别人会比较同情你。顶多认为运气不好罢了。这时候，你得学会沉默、忍耐的工夫，暂先隐居一段时间，只要是真正的人才，最后总是能否极泰来，反败为胜。

卡耐基曾经说过："一个人事业的成功，15%基于他的专业技能，85%则取决于他的人际关系。"任何时候你都要明白这样一个道理：成功的事业和好人脉是分不开的，能够积极拓展人际关系的人，才能幸运地获得成功。

好人脉才能带来好收获

魏某在A市的商界也是个响当当的人物，他做起生意来六亲不认，辣手无情，他最常说的一句话就是"商场无父子"，因此几年下来，虽然他积聚了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不少财富，但也得罪了很多人。他经营的纺织厂所生产的纺织品大部分都是内销，因此他总是不择手段地排挤对手，抢占市场份额，有三家小纺织品厂就曾吃过他的亏。更恶劣的是，他还总喜欢当众嘲弄弱于他的竞争对手：什么“手下败将”，什么“不堪一击”……他的朋友曾劝他说：“老魏，不要做的太过分。大家都是生意人，为什么一定要得罪人呢？”魏某却不愿听朋友的意见，“得罪人怎么了？我还怕他们不成！”一段时间后，魏某的仓库因为值班人员乱扔烟头着了火，十万余件毛衣、毛裤付之一炬。大小客户纷纷上门催讨货物，魏某想从其他纺织厂借一批应急，可由于平时关系弄得太僵，根本没有人肯借他；加紧生产一批吧，又没有原料。原料供应商和他没有交情，不肯借贷给他。无奈之下，魏某只好变卖房产赔付高额的违约金，工人也一个个地辞职，最后除了几间破烂的厂房，魏某一无所有。

魏某平时人脉太差，因而遇到困难时“叫天天不应，叫地地不灵”，没有人愿意帮他，最后落得个破产的下场。人脉对于推动我们事业的发展是非常重要的，我们无论做什么事都要注意培养人脉，即便是在竞争激烈的生意场上也要如此。

何谓人脉？个人和群众的关系好，招人家喜欢，办事便一路绿灯，平常人们所说的“结人脉”意思便是这样。人脉主要是个人与众人的感情联系。一个人应有自己的个性，但为了事业成功，为了大家能接受自己，也必须适当争取人脉。而人脉作为一种人与人感情联系的结果，是人们平时努力争取得来的。

著名青年企业家王英俊就是利用人脉获得成功的一个好例子。王英俊有很多外国朋友。这其中，既有外国的企业家，也有外国的一些著名人物，如美国著名银行家坦姆斯·斯通和日本企业家竹下登。

英俊高科贸有限公司刚刚成立，王英俊马上就想到，应利用坦姆斯·斯通的国际影响，推动英俊公司走向世界。于是，他便向斯通发出了邀请。斯通欣然应邀，当他听到王英俊“凡有利于中美友好的，我都做；凡不利于中美友好的，我都不做”的许诺时，斯通也允诺：“那么，今后你要我办事，我不要你的钱。”以后，斯通多次访问英俊高科贸有限公司，为英俊高科贸有限公司快速地与世界各国建立广泛的联系起到了很重要的作用。

王英俊非常重视人脉的建立和维护。他常常做出一些超越公务关系，表示私人友情的举动。有个日本客户一次对王英俊说，最近一个时期实在太紧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



张，突然脱发。记在心上的王英俊回国后，马上买了30瓶疗效较好的毛发再生精送给他。此外，他还送给客户一件中国瓷雕，在一只瓷盒上印了那位日本企业家的照片。他说："这些礼品并不贵重，它只表示情意。"王英俊称之为"动脑筋的礼品"。

王英俊不但重视与著名人物的交往，对普通客人同样是有情有义。

一次，王英俊接待了一位德国客户。下飞机时恰逢大雨，那位客人浑身湿透了。王英俊一见立刻把人把那位商人的衣服弄干，烫平，10分钟内送还。那位德国客人为此深受感动，不仅谈成了生意，而且还成了王英俊的好朋友。

王英俊曾经说过："买卖不成人情在。这是中国老工商业家的法宝之一。生意人要讲究商业渠道。但同时必须讲究人情。有时人情比商业渠道更重要。板起面孔，硬碰硬，一定做不好生意。我是商场中人，不是官场中人。俗话说商场如战场。但商场毕竟不是战场。商场要用心、用情。"

在许多人眼中，商场就是战场，充满了尔虞我诈，你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想不在商场上的激烈竞争中垮掉，你就必须像王英俊一样懂得培养人脉，善于用情，与众人保持良好的人际关系。

好人脉，说到底就是一个人与众人保持的一种互信互利的良好人际关系。有个好人脉，办事就会同心同德，遇到困难，众人就会尽力帮助。总之，无论商场还是职场，好人脉都会给你带来意想不到的收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二章

朋友是资源，取之不尽

朋友的力量是无穷的。朋友的成败可以给你做示范；朋友可以给你介绍重要的关系；朋友可以支持你的生意；朋友可以给你提供情报；朋友可以帮你出谋划策；朋友可以与你一起合作；朋友甚至可以衬托你的形象，提高你的档次。朋友是生意人取之不尽的商务资源，是帮助你走向成功的力量。

朋友是资源，而且很重要

从前，有两个饥饿的人同时得到了上帝的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人则要了一根鱼竿。带着得到的赐品，他们分道扬镳了。

得到鱼的人走了没几步便用干树枝搭起篝火煮起了鱼。他狼吞虎咽，还没有好好体味鲜鱼的肉香，一会儿，连鱼带汤就都被他一扫而光。没过几天．他再也得不到新的食物，终于饿死在了空鱼篓的旁边。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步一步艰难地向海边走去，准备用鱼竿钓鱼自救。可是，当他已经看见不远处那蔚蓝的海水时，他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人寰。

上帝摇了摇头，决心再发一回慈悲。于是，又有两个饥饿的人同样得到了上帝恩赐的一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。这次，这两个人并没有各奔东

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



西，而是商定互相协作，一起去寻找大海。一路上，他们饿了，每次只煮一条鱼充饥，以有限的食物维持他们遥远的行军。终于，经过艰苦的跋涉，在吃光了最后一条鱼的时候，他们到达了海边。从此，两人开始了捕鱼为生的日子，每天都能吃饱了。几年之后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

几十年后，他们居住的海边发展成了一个村落。村里人都承继了两位创业者留下的传统，互相协作，互相帮助，取长补短，共同发展，渔村呈现一片欣欣向荣的景象。

上帝看到这一幕，终于欣慰地笑了。

在竞争的社会中，个人的力量毕竟是有限的，只靠自己的积累是不够的。我们在达到自己希望的成功的路途中始终需要别人。你也许可以忽视旁人，又或许你选择与人对立，但你想在生活中获取伟大的成就时，就必须与人和睦相处，互为资源。你个人的目标恰巧与另一个人相同时，共同合作不但会使你减轻负担，而且产生的效果远比你单打独斗所能达到的效果更佳。

今天，人与人之间的互相依赖越来越重要。不论在哪一个专业领域，单独一个人想独立地达到事业的顶峰，是不可能的事情。足球队员都知道，一个人不可能在每场比赛里都是明星。每一场胜利都需要大家一起努力去争取。不管是带球前进还是封堵对方，只有全体队员竭尽全力，才会有胜利的机会，队里的每一个人才会都是赢家。

许多成功的人都意识到朋友对自己事业成功的重要性。朋友所具有的资源，对你来说是一种潜在的无形资产。如果你善于整合它，无疑就抓住了事业成功的85%。

当然。使用朋友所拥有的资源并不是无偿的。你要拿你所具有的那一份来交换，让朋友分享你的资源，以从中获益。

朋友是榜样，力量无穷大

俗话说：“榜样的力量是无穷的”。你身边的朋友可以给你提供榜样。他们成功，能够给你成功的经验，他们失败，能使你借鉴失败的教训。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生路上，人人想赢怕输。但商场如战场，没有参照，没有引路人，摸石头过河的结果往往是陷于河中。

张小龙是深圳东宇电子有限公司总经理。提到自己的创业历程，他无不感谢自己的好朋友刘强给自己的帮助。

刘强是深圳粤讯发电子有限公司总经理。张小龙一直称他是“自己的榜样”，从刚人行到现在东宇电子拥有自己的写字间，刘强给了张小龙不少的建议和帮助，两人也因此结下了深厚的友谊，在这个商场如战场的年代，实属不易。

张小龙2000年毕业之后原本可以从事家族的事业，享受“少爷”的生活，但是年轻的他觉得自己难以在“家里”施展拳脚，在深知自己在家族的事业上难攀高峰之后。他看准了当时电子行业的机会，毅然选择了“单飞”，并说服弟弟一起来深圳做起了电阻、电容的产品代理。

在创业过程中，对于一个仅有满腔热情而毫无“实战”经验的年轻人来说．其中的艰难可想而知。幸运的是：他与粤讯发电子的刘强成为朋友。

刚人行的时候，张小龙完全是个门外汉，什么都不懂。元器件知识是补充的首要内容，资金上的压力也让他头疼。刘强的奋斗历程成为他的榜样，使他慢慢的融人电子这个行业，慢慢的进入自己的角色。

对于张小龙来说，有了这样的榜样和伙伴，有谁说这不是人生的一笔难得的财富呢?

成功的榜样可以使你受益匪浅，失败的榜样同样可以使你免于重蹈覆辙。

张风在太原一家公司里当司机，他一直想自己做点小生意。但他的朋友李国华的经历使得他在经商的路上更加谨慎。

李国华开店不容易，因为是个下岗职工，还拖家带口，所以从资金和心理上李国华都有很大压力。在权衡许久之后，李国华看上了一个投资小、回报快的项目——风味灌汤包。虽说店面不大，但投资却也不少，房租、设备、原料、员工，还有学习技术的费用，林林总总加起来也花去三四万。为了开店，除了把自己的储蓄拿出来，李国华还向朋友借了一万多的外债。但不管怎么样，李国华总算是把自己的店开起来了。开张的一个多月里，李国华的生意好得不得了，可能是因为有风味小吃的诱惑，李国华的店每天都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



顾客盈门，可是就在这一个多月内，风味灌汤包的小吃店如雨后春笋般出现在太原的大街小巷。没过几个月，李国华小店前的顾客数量明显减少，在朋友的建议下，他也开始在小店里卖其他风味小吃。但生意还是没有多大的起色。

张风从李国华的失利中认识到：做技术含量低的小生意，很容易被人模仿。于是他专门拜师学艺，学得一手修理小汽车的好手艺，开了一家修理铺，生意日渐红火。

在你做事业上的重大决定时，不妨先看看身边的朋友是怎样做的。拿他们当榜样，你的风险才能尽量的减小。

朋友是座桥，对岸是成功

每个人都有自己的关系网，也许，你的朋友与其他对你来说十分重要的人关系不错呢！这时，你可以通过朋友的介绍，认识更重要的人，获得最关键的资源。

《红楼梦》中的薛宝钗填过一首《柳絮词》，其中有一句是“好风凭借力，送我上青云”。从中可得到一个启示：一个人在事业上要想获得成功，除了靠自己的努力奋斗之外，有时还需要借助他人的力量，才能平步青云。这里的“力”指的是他人之力，如名人、亲戚、朋友、同学等的地位、名望、财富或权力等：而“青云”则是指通过中介所能获得的好处。他人有时是你接近成功或走向成功的桥梁与阶梯，尤其是那些德高望重的名人，他们的力量更能帮你寻到走向成功的捷径。

古往今来，借助于名人之力成功的事例真是数不胜数。汉高祖刘邦立太子的故事就是其中之一。

汉高祖刘邦共有八个皇子，生母不一，为了争夺太子之位，他们展开了子与子、母与母之间的明争暗斗。刘邦有立戚夫人之子为太子之意，可吕后为保住自己的儿子刘盈太子之位，她找张良帮忙。张良献上一计：“皇上一直想招聘四个在野的贤人出山。但他们始终不肯，若将他们迎为宾客，太子常请此四人赴宴，必会被皇上看见而问其原因。”果然不出张良所料，高祖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以为刘盈为人恭敬仁孝，天下名人慕名而来，终于立刘盈为太子。刘盈的成功完全仰仗四大贤人的盛名，借助他们的名望得到了皇帝宝座，当然也包括他母亲吕后和张良的妙计，只有刘邦被蒙在鼓中。

利用后门去干违法乱纪的事情，当然是要坚决制止的，但如果你想要充分发挥你的才智。有所成就，在某些时候借助“梯子”还是必要的。特别是那些纵横商海的人，要想拓展市场。获得更大的发展机会，有时就需靠熟人或名人的引荐。

一般来说，不管引荐者的名望大小、地位高低，只要对你成功有所帮助，他就是你登上高处的中介力，他的威信和影响力都能对你有用处。一般人除对权威和名望有一种崇拜感和信任感之外，对熟识的人同样有一种可靠、信赖的感觉，因而他们常常会从推荐者身上来估量被推荐者的能力和人格。

张利下海经商，把小小的万金油生意做活做大做好，就得力于她自己不断地借助朋友的中介力而打开了东南亚的市场。

1977年，张利以优异成绩考入广州某大学经济系。1986年，又考上了母校经济专业的研究生。毕业时，张利主动放弃去中国社会科学院工业经济研究所工作的机会，来到西南一家大型制药厂。这种选择在当时极具挑战意味。张利的反向流动受到了各方面的关注。上班的第二个月，张利被任命为制药厂企管科副科长。雄心勃勃的张利决定尽快进入角色，干出一番业绩。

张利几乎天天在生产第一线摸底调查，她吃惊地发现，这个西南最大的制药厂，实际经营状况并不像表面上那样繁荣——产品严重积压，经济效益下滑，企业管理部门人浮于事，一线工人没有积极性已经到了必须痛下决心实施有效的改革，才能摆脱困境谋求发展的地步。于是，张利提出了一系列整改方案。

方案递上去后，却如泥牛入海，久久没有回音。张利忍不住了，急切地找到厂长：“厂长，我知道让您下‘刀子’肯定有难处。可是我们厂真到了非改不可的地步。我想先以企管科做试点，有了经验再全面铺开，您看怎么样？”厂领导们研究后，采纳了张利的意见。性急的张利仅在一次全科人员会议上，就把科室人员从50人精简到23人。

平平静静几十年的制药厂“炸”开了。1990年1月5日，张利像往常一样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



早早地来到工厂。张利发现厂门口宣传栏贴了一张“罢免张利同志厂企管科副科长职务”的公告，张利懵了。略微平静以后，她就直接冲进厂办，办公室主任告诉张利，张利实施的改革方案，触及了太多人的利益，有后台的人联合向法院起诉张利违反国家劳动法，乱精简人员。迫于上级主管部门的压力，厂里撤销张利的职务。

从此，张利成了科室里的“闲人”，每月只能领40%的工资。接下来，又半年过去了……张利在沉默，在思索，不久，她辞职了。经过半年的准备，她从药厂批发了两箱清凉油，踏上了第一次东南亚征程。新加坡的朋友为张利联系了一家华侨开办的中药商行，对方检验过张利带去的清凉油，当即要了50万盒的货。张利以为自己听错了，一连问了三遍“HOW MANY？”，在得到肯定答复后，在最艰难的时候都没有流过眼泪的张利激动地哭了。

50万盒清凉油，以每盒0．2美金成交，总金额就是10万美金！张利拿到对方开具的不可撤回的银行信用证，立即回国，赶到制药厂。两个月后，50万盒清凉油抵达新加坡港口。张利从中得到5000美金的佣金。而在这笔交易中，获利最大的是制药厂，扣除运费和外贸公司代理费、税收等费用，厂方净赚30万人民币。该厂停产一年多的清凉油生产线恢复了生产。

张利再次出征东南亚，雅加达一个华人医生朋友给了她结识当地名流的机会。朋友请张利参加自己的生日PARTY。宴会上，朋友介绍张利认识了被当地华侨称作“丝绸陈”的陈·约翰，张利就自己的生意虚心向他请教。陈听完张利的情况后．说：“利润小不应该是主要矛盾，关键看需求量。目前当地人用的大多是台湾、香港地区的清凉油，中国内地的清凉油还没有打进来。从整体上看，你的产品在价格上占有绝对优势，这就决定了产品可以打入平民阶层。而他们正是消费清凉油最主要的人群。我相信，你应该能创造奇迹——一个把世界上利润最少的产品做出最高效益的奇迹！”

第二天，陈先生专门为张利请来4位当地有名的药商，他们联合起来向张利要了一个货柜的清凉油。这笔生意是张利日后成功的奠基之作，也让张利更加深切地体会到：任何一种产品要在一个陌生的国度里打开市场，必须借助当地商界名流的“肩膀”。

张利专心做清凉油，生意越做越红火。清凉油是一个有着近百年历史的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

传统中成药，无论在配方还是香型上，都不能适应现代人的消费心理和更高消费要求，急需改造。张利拎着笔记本电脑遍访东南亚知名的中医，请他们为现有的清凉油“会诊”。之后，张利请了两名著名的国际香型配料大师，针对清凉油中天然薄荷香占主要成分的“先天缺陷”，进行多香型品种的改造；同时，向国内制药厂投入大批资金，组织科研人员配制新型清凉油。最后，张利从20多家制药厂配齐了34个品种的清凉油，把几十年单一的清凉油“玩”出了“花样”。

印度尼西亚是清凉油最大的集散地，特色清凉油能否打开销售市场，就要看它是否能占领印度尼西亚市场。张利带着特色清凉油，奔波于印度尼西亚20多个岛屿之间做推销。不多日，第一张订购新型清凉油的传真转了过来，两天后又接到一张，一个星期后，传真上的要货总量可以拼成一个货柜了。

张利成功了！1999年，她的公司在东南亚各国首都的黄金商业地段都设立了自己的清凉油专营销售公司，建立起星罗棋布的销售网络。她依靠朋友的介绍结识东南亚商界名流，以销售小小清凉油，创下商界神话。

在复杂的社会关系之中，在各种社会关系构成的屏障里面。互相利用是人性的弱点，但它也是人类共同需要的心理倾向，而这正是“中介力”的实质所在。俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。不懂得或不善于利用朋友力量，光靠单枪匹马闯天下，在现代社会里是很难大有作为的。

在依靠朋友作为中介时，一般要遵循以下步骤：

一是找“力”，即要与有影响力的人做朋友。

在日常交际的过程中，你应该随时留意周围人的品格、能力及其影响力，要用真心去交朋友。为赢得他人的真诚相助．你必须先付出某些东西，如真心或物质，人心都是肉长的，你天长日久的付出总会有所回报。所以平时与人交往时，要盯得准谁有能力帮助你。当然，与任何人相处都要以友善、真诚为本，《围城》中的方鸿渐就靠这一点获得了他岳父的信任．从而在银行里谋得了一个职位。

二是借“力”，即求得朋友的帮助。

朋友能否帮你的忙，还看你平时表现如何。这就要求你与人交往时，目光要放远些，不因小利而不为。如果你与有所帮助的朋友发生了不愉快，你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



应首先谅解他，“小不忍则乱大谋”，这是古训，在这方面古人也做出过榜样，比如，韩信能受胯下之辱，张良能为老者拾履。平时的基础打好了，量变积累终会成为质量，也就会“得来全不费功夫”了。你待人好，人家对你自然有真心，关键时刻帮助你引见一些对你来说十分重要的人物也就理所当然了。可以说，借“力”的功夫完全包含在平时的为人处世之中。

这里还需要说的是，有很多人并不是不懂得其中的道理，而是难为情而不愿意求人，总觉得这样做有失体面，好像是贬低了自己的能力。其实，这些想法都是不必要的。什么时候也别忘了，即使是拿破仑也需要别人帮他架起成功的桥梁，何况你只是一个平常之人呢。

在家靠父母，出门靠朋友

人们常说：“在家靠父母，出门靠朋友”。你可以通过朋友的支持帮你成功，包括逆境时的鼓励，挫折时的扶持等。

东汉末年乱世之中，刘关张邂逅相逢，桃园结义，成就了千古美名，也奠定了西蜀王朝的根基。其时，刘备虽是汉室皇亲，却落得个流浪街市，贩席为生。张飞只不过是个屠夫，粗人一个。关羽杀人在逃，无处立身。三人结义后，彼此帮助，相得益彰，此后三分天下。刘备没有关张二人的支撑是成不了皇帝的。董卓之乱时。吕布何等英雄，刘关张三人也不过与他堪堪打个平手。但他匹夫无助，枉自豪勇，最终却被曹操所杀。

西汉刘邦出身低微，学无所长，文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但他天生豪爽，善于结交朋友，胆识无双。早年穷困莫名时，他身无分文，却敢独座上宾。押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。斩白蛇起义后，依靠萧何、曹参、张良等朋友的支撑，打开了局面，最终成就了帝王之业。

帝王将相成就霸业需要借助朋友支撑之力，一般人要想事业有成又何尝不是如此。时装女皇夏奈尔出生在法国西南部的小镇索米尔。1899年春天，她经人介绍来到一家缝纫用品商店当售货员。这期间，她经历了初恋。认识了当地名叫艾蒂安·巴尔桑的富家子弟，他与她一见钟情，坠人爱河。他见到她，总爱喊她的小名“可可”。他对她说：“可可，这名字特别适合你，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能显示你活泼、随和的性格。”“可可·夏奈尔”从此叫开了，以至她成名之后，知道她本名的人反而不多。20世纪初，他把乡下孤女的她带到了世界大都市巴黎。他根本没想到此行的意义是多么的深远，是他把改变世界妇女穿着习惯的“时装女皇”送到了她的“皇宫”里，从而使巴黎变成了世界上最著名的“时装之都”。

他们来到巴黎后，在康蓬大街31号公寓里租了个小房间住下来。可惜，他对夏奈尔的雄心壮志不甚理解，两人经常发生口角。巴尔桑的英国朋友亚瑟，卡佩尔从中做了不少调解工作，但最后他们还是分手了。

在举目无亲的巴黎，夏奈尔作为一个弱女子，要开拓事业的确不容易。在这窘迫而又关键时刻，朋友卡佩尔向她伸出了援助之手。这个生性随和、不拘小节、家境富裕的异邦人，是夏奈尔在巴黎进入服装业的强力支撑。

1912年，卡佩尔出资帮助夏奈尔开了一家帽子店。“夏奈尔帽子店”开张后，善于经营的夏奈尔以低价从豪华的拉非特商店购买了一批过时、滞销的女帽，她把帽上俗气的饰物统统拆掉，适当加以点缀，改制成线条简洁明快的新式帽子。这种帽子透着新时代的气息，非常适应大众化的趋势。夏奈尔为顾客示范帽子的戴法时，也一反常态，总把帽子前沿低低地压到眼角上，显得很神气。这种新颖别致的帽子，大受巴黎妇女的欢迎，被称之为“夏奈尔帽”。这种别致的戴法竟在巴黎的大街小巷流行开来，成为时尚。

“夏奈尔帽”的流行，使夏奈尔很快还清了借款，并积累了相当的资金。小试牛刀即旗开得胜，夏奈尔的信心大增，她不再满足于当制帽商，而是大胆地涉足服装业。在卡佩尔的支持下，她把帽子店改为时装店，自行设计，自行缝纫，全力投入到服装改革之中。经过一段潜心的观察和研究，她发现巴黎妇女服装的问题是：不仅式样上陈旧烦琐，而且在用料上过于保守落后；仅凭高级华丽的料子，很难做出舒适合体的衣服来。于是，她从布厂家买来一批纯白针织布料，用这种价格低廉的布料做成最新样式的女式衬衫，是宽松舒适，线条简洁，没有翻上覆下的领饰，没有一道道袖口花边，也没有什么缀物，领口开得较低，等等。为了便于推销，她还给这种服装起了个挺别致的名字“穷女郎”。这种简洁、宽松的衬衫，如今看来很平常，但相对那时候的巴黎，相对繁杂、缠裹盛行的老式服装而言，就给人以耳目一新的感觉。“穷女郎”一露面，立即得到巴黎妇女的认可，并很快争购一空。

一炮打响后，夏奈尔又接二连三推出一批与巴黎妇女传统服饰大异其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



趣的服装。她将女裙的尺寸尽量缩短，从原先的拖地改成齐膝，从而诞生了有名的“夏奈尔露膝裙”。她设计出脚摆较大的长裤，即当今的喇叭裤，成了喇叭裤的设计发明者。在款式上，她推出一格调水清新的新式服装，有纯海军蓝的套装，线条简洁流畅的紧身连衣裙；有宽大的女套衫，短短的风雨衣；还有阔条法兰绒运动服，漂亮实用的简式礼服等等。在色彩上，她不用艳丽的大红大绿，而是以优雅的黑色和明快的米色为基调。她认为，黑色玄妙，米色素雅，用这两种颜色面料加工成服装，最能体现女性美。纯白和纯海军蓝，也是她爱用的色调。

夏奈尔发明了女式挎包，而原来的女包是手拿式的。她认为，劳动妇女两手都得干活，不能因拿包而占用一只手。于是，她把手拿式女包稍加改装，安上较长的包带。往肩上一挎就行了。她又创造了仿宝石纽扣，这种纽扣成本低，色彩与光泽都比真宝石纽扣好看。此外，她还别具一格地制造了“大框架太阳镜”。“夏奈尔服装”配上这些配件，更是锦上添花，增加了不少魅力。

这些服装和饰品，今天看来是十分寻常的。但在当时与那些叠床架屋般的里三层、外三层的繁复的穿戴习惯相比较，却无异于一场了不起的革命。夏奈尔终于用自己这种脱俗的设计风格，为巴黎时装界拓出一片明朗的新天地。

夏奈尔能够成为时装女皇，可以说来源于朋友卡佩尔的最初支持。离开了朋友的支撑。很难想象她在巴黎能够成功。

仅凭一己之力，是很难有大的成就的。因为一个人的力量毕竟太有限了，就算你浑身是铁，也打不成几个铁钉。这一点微薄之力甚至连自己都保护不了，又怎么能和别人竞争呢？而真正的友谊，使你从朋友那能够获得支持，能够产生巨大而神奇的力量。

朋友是“间谍”，情报来自他

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的朋友网，朋友有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你最重要的情报来源是“人”。“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的收集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来。资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

把人的情报比喻成鱼非常有趣。一位有名的评论家也说：“我每一次访问都像烧一条鱼一样，什么样的鱼可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，我得先弄清楚。”如何从人身上得到情报及处理情报？许多记者都知道：在没有新闻时，设法找个话题和人聊聊。也许你没有办法随时外出，那就利用电话来向朋友们讨教吧！

日本前外相宫泽喜一有个闻名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷追不舍时，如果碰巧在夜里，则只要一通电话就可以得到满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员，这也就是我们所谓的“人的情报”。

一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的朋友网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。

环绕我们四周的多半是共同寻乐和有利害关系的朋友，和他们交往虽然愉快，关系却不能长久。我们很容易分析得出结交朋友的过程，不外因为某种缘分与别人邂逅，对对方产生好感，然后开始进行交流，于是进入“熟识”阶段。对朋友觉得有趣或愉快，通常都在这个阶段。

熟识之后，开始有一种共患难的意识，彼此间产生友谊。认为朋友会对我们有帮助，通常是在这个阶段。这个阶段的友谊，联系性强，彼此间也容易产生超过利害关系的亲密感。说得更具体一点，交往的本质其实也就是“互相启发和互相学习”。彼此从不断摸索中逐渐改变逐渐成长，建立起稳固而深厚的友情。在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

1.提供我们有关工作情报和意见的，称为“情报提供者”。

这种朋友大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作，即使你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不频频相扰，对方也会经常提供宝贵的意见，像上述的“电话智囊”就是这一类。

2.提供我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。

这种朋友多半是专家，甚至是本行内的第一人，我们可以把他们视为前辈或师长。

3.则与工作无直接关系，称为“游伴”。

原则上不是同行，通常是我们在参加研讨会、同乡会和各种社团认识的，有些也是“酒友”。这种朋友不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。

要记住：从朋友处得到情报比其他途径要重要得多。充分发挥朋友的情报力你在商场上将更加如鱼得水。

朋友是军师，决策需要他

俗话说当局者迷，旁观者清。整天忙碌于自己的事业中，你眼光可能受到一定的局限。而朋友可以从旁观的角度看到你所忽视或无法看到的问题。你身边如果有一个帮自己出谋划策的朋友，对自己的事业将有很大的帮助。

朋友小小的策划有时看起来并不起眼，甚至质疑策划的可行性。但真正执行后，却带来让人惊讶的效益。

石油巨子洛克菲勒在自己石油事业的发展过程中，清醒地意识到其中的弊病。潜意识中要寻找一个方法对症下药。他由一个偶然的机遇，与年轻的律师多德成为好朋友，并在对方的策划下，有效地克服了石油事业发展中的弊病。

约翰·洛克菲勒1855年中学毕业后，便决定放弃升大学，到商界谋生。闯荡了一些年，他在事业上有些成就，26岁时，他迅速扩充了他的炼油设备，日产油量增500桶，年销售额也超出了百万美元。他的公司成了克利夫兰最大的一家炼油公司。

当时的石油业，生产过剩，质量较差，价格混乱，激烈的角逐已现端倪，洛克菲勒的公司像汪洋大海中的一叶小舟，随时都有沉没的危险。高瞻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

远瞩的洛克菲勒意识到，必须把自己的企业扩大，船大才能抵御惊涛骇浪的冲击。他果断地说服自己的弟弟威廉参加进来，建立了第二家炼油公司，并派他去纽约经营石油进出口贸易，尽快打开欧洲市场。威廉临去纽约前，兄弟俩促膝谈心，踌躇满志地立下了誓言：“我们要扩张、再扩张，资金越多，我们发展的本钱也越丰厚，我们要独霸世界石油业！”

随着洛克菲勒的石油帝国的发展，因本身庞大而导致的难以控制的危险性也越来越大。洛克菲勒清醒地看到这一弊病并引起重视。正在这时，洛克菲勒在一本公开发行的刊物上发现一篇文章，里面写道：“小生意人时代结束，大企业时代来临。”他感到这与自己的垄断思想不谋而合，便主动结交文章的作者多德，彼此共同的看法使双方成为好朋友。

多德是个年轻的律师，他与洛克菲勒成为朋友后，积极为洛克菲勒的公司寻找法律上的漏洞。一天，他在仔细研读《英国法》中的信托制度时，突然产生出灵感，提出了“托拉斯”这个垄断组织的概念。所谓“托拉斯”，是生产同类产品的多家企业，不再各自为政，而以高度联合的形式组成一个综合性企业集团。这种形式比起最初的“卡特尔”，即那种各自独立的企业为了掌握市场而在生产和销售方面结成联合战线的方式，其垄断性要强得多。

在多德的“托拉斯”理论的指导下，洛克菲勒召开“标准石油公司”的股东大会，组成9人的“受托委员会”，掌管所有标准石油公司的股票和附属公司的股票。受托委员会发行了70万张信托书，仅洛克菲勒等4人就拥有46万多张，占总数的2/3。如此，洛克菲勒如愿以偿地创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯。在这个托拉斯结构下，洛克菲勒合并40多家厂商，垄断了全美80%的炼油工业和90%的油管生意。

托拉斯迅速在全美各地、各行业蔓延开来，在很短时间内，这种垄断组织形式就占了美国经济的90%。很显然，洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

显而易见，多德的“一个理论”导致了这么一个“大结果”，由此可见，拥有一个时刻给自己提建议的朋友，是何等的可贵。如果你身边有对你所从事的行业感兴趣并头脑灵活的朋友，不妨抽出一点时间与对方聊聊。也许，一个改变你命运的策划就由此而生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有朋友在，你就不是“寂寞英雄”

商海中，独自一人拼搏是辛苦的。那意味着你要自己扛下一切风险，要自己面对一切难关。即便成功后，也缺乏分享的人，只留下“寂寞英雄”的苦叹。

如果你能和志同道合的朋友一起来成就大事，那前进的阻力无疑会小得多。

美国安利公司创始人之一——迪威尔克向世人提出自己的忠告：“在你攀登成功顶峰的过程中，其中一个最重要的因素就是与肯一起去做的朋友为伍”。

安利是一家知名的消费品制造、销售商，拥有一个超过360万名独立分销商的全球直销网络。它所销售的产品超过4300种，其中包括安利自己以及其他品牌的商品，完全通过上门推销和邮购的方式销售，年营业额达数十亿美元。安利的标语就是“我们送出的商品是最好的！”

这个由迪威尔克和他从小结识并成为终身事业伙伴的安洛共同开创的事业王国行销网遍布北美、亚洲和欧洲，全球的员工人数超过万人。这么一个庞大的跨国公司的成功可不是偶然的，安利的成功，很大程度上依赖于他的创始人迪威尔克与安洛共同的努力。

迪威尔克很小的时候就知道结交朋友的重要性。迪威尔克的父母是非常虔诚的教徒，因此他进入一所教会学校就读，在那里也感受到一种“上帝爱我，而我是一个有用之人”的氛围。学校里充满了努力学习的气氛。迪威尔克回忆当年时说道：“我的同学都有相同的学习态度，同时奉行工作伦理。不幸的是，由于我的成绩并不突出，因此我的父母便对是否还要继续支付如此高昂的学费产生怀疑。”所以，第二年他就转学到一所公立学校去，而那里的学习环境截然不同。因此过了一年，迪威尔克又转回到了教会学校。那是他有生以来，自己做下的第一个清楚自觉的决定，同时这对他的一生有着极大的影响。

但迪威尔克的父母提出了问题：“学费由谁来支付？”迪威尔克表示

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他会负责自己的学费，但他的父母还是代他付了。尽管如此，迪威尔克还是出去打工，他在加油站为人加油，也卖报纸，每天下课后都要工作好几个钟头。

迪威尔克声称："重要的是，回到教会学校是我对我人生方向所做的第一个承诺，而我愿意为它付出代价。我使得自己再度回到充满积极思想、相信自己同伴的环境中，这对我未来的人生有很大的影响。"

高中时，在教会学校里迪威尔克遇到了他后来的搭档安洛，他是一个与迪威尔克有着相同梦想、希望和目标的青年。他们一起计划创造自己的事业。

最初迪威尔克和安洛开设了一间小型的飞行学校，同时提供一些飞行服务。但他们两个没有一个懂得飞行，而他们的竞争对手却都是领有执照的飞行员。由于可以掌控的因素能决定正确的行动，遵行这个原则，他们很聪明地将飞行业务交由他人去做。

迪威尔克和他的伙伴后来退出了飞行学校的经营，开始另一项新挑战。20世纪50年代末期。他们在车库里开始了一项新事业，它后来即演变成现在的安利。这项事业是倒卖清洁液，而它也就是后来千百种家庭及个人产品的先驱。他们为安利所设计的行销策略，是建立一个复式的经销网，在这个网络下经销商会发现，他们无论是将商品卖给其他经销商，还是直接推销给安利的客户，都可以有相当丰厚的利润。而今天，迪威尔克已经是亿万富翁了。

迪威尔克相信，和朋友的共同努力能够造就事业上的奇迹。太多的人一生中都不成功，他们缺乏一起共事的朋友给自己的鼓励和帮助，以至于他们也认为自己是个输家。

迪威尔克用安利的成功给我们证明：想要达到你所选择领域的高峰，就要跟喜欢挑战、思想积极、自动自发以及努力工作的朋友一起奋斗。

你认识谁决定了你是谁

在素有"名利欢场"之称的好莱坞，流行一句话："成功，不在于你知道什么或会做什么，而在于你认识谁"。"你认识谁决定了你是谁"，别人往往会从你朋友的档次来看待你的档次，来决定是否与你做生意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1970年，25岁的美国小伙子迪尔来到丹佛市，在第2大道的一套小公寓里，开始了他的创业生涯。

刚到丹佛，迪尔就徒步走遍了这个城市的每一个角落，了解、评估每一块好的房地产的价值，计划在这个城市发展他的房地产事业。为此，他常常去看一些土地和楼盘，就像是这些土地的主人。

初来乍到时，人们不认识迪尔。因此他必须计划好为自己的房地产事业铺平道路的每一个步骤。他要做的第一件事就是尽快加入该市的“快乐俱乐部”，去结识那些出入该俱乐部的社会名流和百万富翁。对迪尔这样一个无名小辈来说，要想进这样高档的俱乐部，实在不很容易，但迪尔还是决心去大胆尝试一番。

迪尔第一次打电话给“快乐俱乐部”，刚说完自己的姓名，电话随着一声斥责就被对方挂了。迪尔仍不死心，又打了两次，结果仍遭到对方的嘲弄和拒绝。“这样坚持下去，将会毫无结果。”迪尔望着电话机喃喃自语，突然，他心生一计，又拿起了电话。这次他声称将有东西给俱乐部董事长。对方以为他来头不小，连忙将董事长的电话号码和姓名告诉了他。

迪尔得意地笑了，他立即打电话给“快乐俱乐部”董事长，告诉他想加入俱乐部的要求。董事长没说同意也没说不同意，却让迪尔来陪他喝酒聊天。迪尔自然满口答应了。

通过喝酒聊天，迪尔逐渐与这位董事长成了朋友。几个月后，在董事长的特殊关照下，他如愿以偿，成为了“快乐俱乐部”中的一员。

在俱乐部中迪尔以董事长朋友的身份结识了许多富商巨贾，建立了良好的关系网。

1972年，丹佛市的房地产产业陷入萧条时，大量的坏消息使这座城市的房地产开发商们严重受挫，丹佛人都在为这个城市的命运担心。然而在迪尔看来丹佛城的困境对他来说无疑是天赐良机，从前那些对他来说是可望而不可即的好地皮，现在可以以较低的价格任意挑选收购了。

就在这时，迪尔从朋友处得到一个消息：丹佛市中央铁路公司委托维克多·米尔利出售西岸河滨50号、40号废弃的铁路站场。

迪尔凭着自己敏锐的眼光和经验判断出：房地产萧条是暂时性的，赚大钱的好机会终于降临了。为此，他把自己所拥有的几个小公司合并起来，改

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

称为“迪尔集团”，使他更具实力。

第二天一早，迪尔便打电话给米尔利，表示愿意买下这些铁路站场，并约定了在米尔莉的办公室商谈这笔买卖。

风度翩翩、年轻精干，再加上是“快乐俱乐部董事长的朋友”，迪尔给米尔利留下极好的印象。他们很快便达成协议：“迪尔集团”以200万美元的价格购买了西岸河滨的那两块地皮。不久，房地产升温，迪尔手中的两块地皮涨到到700万美元。他见价格可观，便将地皮脱手了。

经过许多人的帮助以及自己的努力，迪尔终于挖到了来到丹佛市的第一桶金——500万美元。这是他闯荡丹佛的第一笔大买卖，也是他第一次独立做成的房地产生意。此后，他开始了在美国辉煌的经商生涯。

看一个人的底牌，要看他周围有什么样的朋友。朋友对你的衬托作用相当明显。从现在开始，在你的朋友当中多增加一些“有分量”的人物。这样，你的商海之旅将更加顺畅。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第三章

秘诀在手，你会和他交朋友

如何与不同类型的人交朋友？这个问题困扰着每一个想打开交际圈的生意人。毕竟，只有与人相处才能获得商机。但人与人是不同的，正是这些不同，构成了生意人对于各个方面朋友的渴求。你要找到结交各种人的方法，努力成为他们的朋友，当你有事的时候，就会发现自己是如何的左右逢源。

和同学交友的诀窍

转眼间，刘浩已经毕业四年多了，在三年的东奔西跑之后，终于在上海某公司做了一名业务员。今年七月，他奉命去广州联系一项业务，到了那儿以后才发现，对方公司的客户经理江涛正是自己的大学同学。刘浩很高兴，心想看在老同学的面上。对方怎么也会照顾着点。谁知道江涛对他并不热情，根本没有一点照顾他的意思。这让刘浩又怨又气。两周后，刘浩回到了上海，逢人就说同学关系靠不上，他不知道江涛也在对别人说“就是一个大学同学，毕业以后从来都没跟我联系过，要办事时想到我了！我又不是垫脚石，用得着时搬过来，用不着时就踢过去！”

刘浩平时不注意与同学交朋友，结果在需要同学帮忙时碰了钉子。这并不奇怪。你在和老同学分开后不相往来，有事时再去找人家，人家怎么会乐于帮忙呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

俗话说：“十年同窗半生缘”。由同窗之情而发展出的友谊是纯洁、朴实的，有可能日后发展为长久、牢固的友谊。在现代社会，同学关系是潜在的资产。一位在复旦大学爱立信中国学院的MBA班就读的胡先生曾经表示，读MBA有两大目的，一是学习爱立信的一流管理经验，二是多交些朋友。胡先生认为自己的从事市场推广工作的，人际关系特别重要，真关系比什么都有用的多。念这个MBA国际班的都不是等闲之辈，与今日的同学成为朋友，就意味着明日的财富。

同学关系有时在关键时刻的确能帮上大忙。但是，前提是这个同学与你是朋友。这里面的好处是来自于自己的努力。如果你在与同学分开之后并没有经常性联系，那朋友关系从何谈起呢?

当然，或许有人说纯洁的同学之情不应该充满功利的味道。但实际上，同学之间本来就有守望相助的义务。在现今这个时代，带着商业或功利的目的走进学堂．也并没有什么不妥。同学之间因为接触比较密切，彼此比较了解，同时因为少年不存在利害冲突，成年人则大多数从五湖四海走到一起，彼此也甚少存在利害冲突。所以友谊一般都较可靠，纯洁度更高。这对于生意人来说，是值得珍惜的最重要的外部资源之一。

那么，怎么才能把同学之情变为朋友之谊，从而获得这种外部人际资源源源不断的支持呢?

首先，必须从现在开始整理和积累同学资源，这样你才能够谈得上和他们取得联系。

毕业数年后，你的同学可能会分散在全国各地，从事各种不同的行业，有的甚至已成为某一行业或某一领域的“重量级”人物。这种老同学关系可从大学向下延伸到高中、初中、小学，如能加以掌握，这将是人生中一笔相当大的资源。因此，你可以按照一定的类别，比如学校，将你的同学资料整理一下。这样至少可以让你知道你究竟有多少同学资源，知道可用的同学资源的联络方式。

同学会可以说是你与同学交朋友的纽带，比如各种大学毕业生的同学会，留学生同学会。还有一些基于MBA、EMBA等培训机构成立的同学会，这种同学会直接将同学会归类为交际手段，学员以企业老板、券商和政府部门要员为主。性质上更接近一种俱乐部的性质，是一种纯粹的社交方式。此种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



同学关系与普通学校同学的区别：普通学生们关心“谁是我的老师”；MBA则关心“谁是我的同学”。更多的人在加盟后者的同时，寻找可能的商机以及合作伙伴。因为这个群体的成员原本就拥有丰厚的社会财富资源，在他们之间再建立一种学友关系无异于是一个加固手段。这是种先天带有功利色彩的同学会，在营销手段中被肯定为“提供服务、增进交流、丰富生活、发现商机、永续情谊和扩大影响”。因此，要想把同学，尤其是对你的生意有帮助的同学变成朋友，一定要多参加同学会。

参加同学会一定要注意礼仪，否则很容易给同学带来不良的形象。同学聚会应该注意的礼仪如下：

1. 准时

参加同学聚会和商务洽谈一样，应该准时赴约。有些人认为，大家已经是老同学了，迟到一会儿无所谓。但是，让大家都等待是非常失礼的。如果当时确实有事要晚到。也应该打电话给聚会的发起人，说明情况并表示歉意，当然，也要事先说清楚自己抵达的时间。

2. 忆旧

同学们聚在一起，肯定会畅谈过往今朝。但是在言谈中也要注意，也许您想提一段自己觉得很有意思的往事来助兴，可是要看看同学有没有带着配偶或朋友来参加聚会，也要想一想，提起这段往事会不会让同学感到尴尬或是不自在，如果起到了反效果，那么还不如不提。同样，如果有外人在场的情况下（如同学的朋友、配偶等），那么也不要轻易乱喊小时候互起的绰号，保不住别人就在乎呢。

3. 喝酒

同学聚会中，很多人都会选择喝酒。但一定注意要有所节制——如果醉酒闹事。不但会让大家扫兴，而且还会成为同学中的笑柄。中年人士同时还要想想，自己的脂肪肝、心肌炎能不能多喝酒，在被当年豪情冲击的同时，也要顾及自己的身体健康。

其次，保持联系，互相帮助才能让你赢得同学的友谊。

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长，许多原本牢靠的关系就会变得松教。同学关系之间逐渐互相淡漠，这是很可惜的。希望大家珍惜人与人之间宝贵的缘分，即使再忙，也别忘了沟通感情。

有位刚去美国的人来信说：“我们在那儿没有什么社交生活，我们难得去看看同学，这当然是因为我们初到异境，那里的同学不多，但后来我听

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说，其他的人也一样……

“我们每星期工作五天，星期六和星期天都去郊外，这是一种家庭式的生活。就是说，要去郊外，就跟自己的家人去。

“我们不能利用假期去探望同学，因为一到假期，谁都不在家，除非同学患病在床……

“平时我们也不可能利用下班后的时间去看同学，因为交通太挤。

“但我们常常和同学通电话，这是我们唯一可以联系同学的方法，我们无事也打电话，哪怕是寒暄几句，或者讲些无关紧要的事。

“但有事情时，我们会立刻聚在一起的，比方上星期我儿子肚子痛，我急忙起来打电话给同学江医生想办法，他马上驾车从70公里外赶到，初步诊断，认定他患了盲肠炎，就用他的车子送孩子进医院做了手术……”

有事之时找同学，人皆有之；无事之时找同学，你可曾有过？

你必须跟你现有的同学保持经常联系，才能使友谊之花常开不败。有空给远在异地的同学们打打电话，通通信，询问一下对方近来的工作、学习情况，介绍一下自己的情况，互相交流一下，这是很有必要的，这点时间绝对不能节省。碰上同学们的人生大事，如果有空最好尽量参加，如果实在脱不开身，也得打个电话或者托人带点什么，不然，怎么说得上同窗之谊呢？

对方有困难的时候，更应该加强联系。

而当听到同学家人生病或遇上不幸的事，应马上想办法去看看。平日尽管因工作忙没有时间来往，但有困难时鼎力相助或打声招呼，才显出你们间的深厚情谊来。“患难朋友才是真朋友”，关键时刻拉人一把，同学会铭记在心。

另外，常常保持同学们联系对你自己会有很多好处。和同学经常联系，谈心，一旦你碰上什么事情，听听同学的意见，或者找他们帮忙，对你是直接或间接的帮助。如果平时不联系，有困难时找上门去，大概别人一般是不会帮忙的。

朋友间交际的一个重要原则是通过多次见面和接触来加深相互关系。原则上要求与对方直接接触，只要有见面的机会，就应该积极和对方接触。遇到到某地旅游，可以去找找当地认识的同学，遇到去同学公司附近的地方出差的机会时。最好去见见对方，加深双方之间的关系，哪怕只有短短的五分钟，除了运用这种直接接近对方的方法外，有时利用书信或电话也能起到出乎意料的效果。

最后，你要学会整合你的同学资源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



很多人在和同学交朋友的过程中，往往只是去接触那些和自己脾气相投做事情合得来的同学，这部分同学往往是少数。这样一来，你就丧失了其他大部分可能和你脾气不合的同学成为朋友的可能。因此，要想获得大部分同学的友谊，你必须要处理好这些同学和你之间的关系，尽可能与他们交朋友。

整合同学资源是一门大学问。不少生意人也积累了相当多的同学资源，也能够得到相当多同学的支持。可是总是感觉上差了那么一点。比如，在自己危急亟需要同学帮助时，有些同学尽管也对自己采取了支持，但是很难算得上是鼎力相助。还有一些人的同学拥有良好的资源，但是由于这些同学个性不合，也没法得到这些同学的支持和帮助，白白浪费了很多成功的机会。

要想得到这些同学的友谊，你必须要学会用非凡的气度和处理困难局面的技巧来折服他们。只有这样，你才能够得到这些人尽心尽力的帮助。

如果你在学生时期不太引人注目，想必交往的范围也很有限。然而，现在你已大可不必受限于昔日的经验，而使自己变得消极。因为，每个人踏人社会后，所接受的磨炼是不相同的，绝大多数的人都会在工作中学会培养人际关系，丰富了社会经验，而变得相当注意朋友资源的重要性，因此，即使与以前很少打交道的同学来往，通常也能相处的很好。由于这种缘故，再加上曾经拥有的同学关系，你可以完全重新与他们交朋友。不要太拘泥于学生时期的自己，而要以目前的身份，热情、大方的开展交往。

和同乡交友的诀窍

中国人对故乡有一种很特殊的感情。俗话说“美不美，故乡水；亲不亲，故乡人”。爱故乡，自然也爱那里的人。于是，同乡之间就有着一种特殊的缘分。尤其在人口流动很大的今天，身在陌生的环境里，交朋友有一定的难度，那就不妨从老乡关系入手，打开局面。

中国的老乡关系是很特殊的，也是一种很重要的人际关系。在涉及某些实际利益时，“肥水不流外人田”，只让老乡圈子里的人“近水楼台先得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月”。既然同乡观念在人们头脑中根深蒂固，足以影响一个人的发展前途，那么为什么不利用同乡关系多交几个朋友，拓宽自己的路子呢？

在外地的某一区域，能与众多同乡取得联系的最佳方式是“同乡会”。在同乡会中站稳了脚跟，跟各位老乡处得不错，那就等于结交了一个朋友网络。也许，有一天，你就会发现这个朋友网的作用有多大。

朱治是个早年离开家乡出外闯荡的游子，现在已在异乡开办了自己的公司，并在当地定居。朱治的生活是美满的。但他一直为没回家乡感到遗憾，每当遇到老乡，都十分高兴。

恰在这时，同在这个城市的几位老乡，深感有必要成立一个老乡会，定期聚会，加深感情，有什么事大家可以相互照应。

一接到邀请，朱治毫不犹豫地加入到其中，积极筹划，联络老乡，把这个老乡会当成了自己的“家”，并成为“家”中领导之一。

经过三年的时间，同乡会终于发展到了具有近600人的规模。朱治也等于多认识了近600人．并与其中很多人成为朋友。这些老乡朋友，各行各业的都有，用朱治自己的话来说：“我现在办什么事非常方便，只需一个电话，或打声招呼，我的老乡都会为我帮忙。”

正因为朱治在老乡中建了个朋友网，他做起事来才会有那么多的方便。所以，与老乡交朋友是非常重要的。

与老乡交朋友其实并不难：

1．利用乡音作为拉关系的契机

既然是老乡，就必然有共同的特点存在于双方之间，其中重要的一点就是“乡音”。

清朝末代的大太监李莲英的发迹可以说是运用了此种技巧。李莲英出身贫苦，个子瘦小，若以当时清朝宫廷太监的标准来衡量，他是根本不够资格的。可一次偶然的机会，李莲英听说在宫廷中有一个太监是他老乡，且是同一村的。于是李莲英大胆地去找了这个老乡。

李莲英当时很穷，没有钱买东西去送礼。他虽然知道这个老乡很重乡情，但怎样才能引起老乡的注意呢？

终于。他想出了一个办法。一天，他瞅准了这位老乡出来当值时才去报名，然后用一口地道的家乡话说出了自己的姓名与籍贯。李莲英的这位老乡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



听了这声音，身体不由得抖了一下，遂抬头看了看眼前的这位小老乡，心里暗暗记了下来。

后来。在这位老乡的帮助下，李莲英做了慈禧太后梳头屋里的太监，以梳得一头好发型深得慈禧宠爱，最后成了慈禧太后面前的红人。

李莲英只说了几句话，就博取了对方的注意与好感，但要注意的是，这几句话是家乡话，是乡音，而对方也恰巧是同乡人，且又同处异乡，在这种情况下，李莲英轻而易举地争到了一个名额就不足为奇了。

用家乡话作见面礼，可以说是独树一帜的，它不需要物质上的东西。在这里，有一点相当重要：那就是运用这种方法的场合，最好是在异乡，因为在异乡才会有恋乡情绪，才会“爱乡及人”，这时再来个“他乡遇老乡”，哪有不欣喜之理。对方离乡愈久、离乡愈远，心中的那种情就愈沉愈深。因此，越是这种情况，越要运用“乡音”这种技巧，你就会得到老乡所带给你的种种好处。

2. 利用乡产作为拉关系的契机

在与老乡打交道时，一般人都会有这样一种想法：既为同乡，理应帮忙，如还用礼物送之，这不太俗了吗？这种想法在某种特定意义上来说。是有一定道理的．但就广义来说，则是谬论。

老乡与其他关系不同之处在于：老乡之间的关系是以地域为纽带的。有一份“圈子”内的情存在心上。

“乡产”也许是很普通的东西，本身并不贵重，但在“乡产”上所包含的情意却非“外乡人”能看出来，体会出来的。它会起到勾起老乡思乡之情的作用，然后会在这种感情的支配下，对你这位老乡“另眼相待”，照顾有加。你再适时加上句“老家的东西，尝个鲜儿”之类的人情话，效果更佳。

3. 利用乡情作为拉关系的契机

一个人，无论是出自什么原因离开家乡，离开生他的土地，也许开头并不感到有什么难过，但时间一久，或在他乡碰到不习惯的生活习俗、或遇到挫折，他就会感到家乡的亲切、家乡的美好。也许，这个时候，一个人才会深深地感到，自己在家乡有割不断、丢不掉的感情寄托，那是支持着游子出外去闯世界的精神依靠。

因此，在游子的记忆深处，有一块属于家乡的领地，也许，现实的生活会暂时把这块领地掩盖起来，而一旦触及到了这块领地。那一股思乡潮就会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

源源不断地涌出来，如闪电一般，充满游子的大脑，触及记忆的神经。

老乡关系是一笔巨大的财富，如果你能够在老乡中广交朋友，当需要帮忙时，自然会感受到别样的温暖。

和同事交友的诀窍

同事关系确实不同于私人朋友。同事在一起工作，有合作也有竞争。尤其是会涉及升职和加薪等利益关系。

有的人和同事成为好朋友，分享了很多隐私，特别是对单位和上司的不满，但结果却被对方向上司打了小报告。有的人靠自己的真实能力被提拔了，可原来的好朋友却认为是他瞒着自己背地里搞小动作爬上去的，感觉受到了欺骗，于是用泄漏他的隐私来“报复”。

但是，与同事交朋友又是如此重要。工作的成功离不开同事的并肩协作。很多解决不了的难题会在与同事的沟通中茅塞顿开；同事可以对你的工作表现提出意见和建议；与同事的公平竞争能带给你工作动力，让你在工作中保持愉快心情。

同事有时就像一枝撑杆，让你跃过不可能的高度；有时就像3D加速卡，让你事业的画面更加生动流畅。与同事成为好朋友，真的很重要。刘备可以没有孙夫人，但如果没有诸葛亮，想三分天下有其一无异于白日做梦。约克在曼联威风得不行，因为他身后有贝克汉姆、吉格斯的强大火力支持，还是这个约克，一回到特立尼达和多巴哥国家队就碌碌无为，没别的，就是因为孤掌难鸣。当天才遇到天才，互相切磋砥砺，将放射更耀眼的光芒。即使是庸才遇到庸才。只要互相取长补短，同样能成就伟业。

和同事交朋友的风险和好处如硬币的两面一样并存。你必须应对得法，才能游刃有余。

1.不同级别分别应对。

赵蔷两年前秘书专业毕业，行政助理就理所当然成为她的第一择业目标。因为没什么工作经验，刚到公司时不能合理地安排好时间，8小时的工作变得异常忙乱。同事刘小雪在公司已经4年，算是老员工，说话也很有威严，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赵蔷就总找机会跟她请教处理事情的方法，并且学习怎样进入角色。因为是同级关系，工作职能不同，也没有太大的利益冲突，两人慢慢成为无所不谈的好朋友。可是有一天，公司突然要从助理中选一名作为总裁助理，这不仅意味着在公司的地位、待遇都有大幅度提高，也相应地扩大了职场的提升空间。当赵蔷征求刘小雪意见的时候，突然发现她一改常态，不是支支吾吾就是找借口搪塞她提出的问题，而在内选测试时，赵蔷终于明白坐在一旁的刘小雪原来是怕自己成为她的竞争对手。

好在赵蔷的英语底子不错，应变能力也很强，在这次测试中脱颖而出，从此告别了原来的岗位，成为能直接拿到总裁口谕、上传下达的角色。想到以往刘小雪的指点，以后在传达工作的时候，需要她的支持，朋友的关系需要珍惜并维护起来。她和刘小雪约了一起吃晚饭，先对她说了些感激之词，待她消除对自己的戒心后，赵蔷又跟刘小雪探讨了很多工作上的事情，譬如怎样和总裁相处，又如何对待下级等等，刘小雪都一一耐心解答。

此后，赵蔷听取了刘小雪的意见，对工作认真负责，在和老板的日常接触中，不卑不亢。老板做了错误的决定她不会马上反驳，而是从客观的角度给老板一定的建议。但她也不会和老板走得很近，即使是一起吃饭，也尽量找一些很正式、视野开阔且有客户陪伴的商业场合。对于老板的私事绝对不过问，如果这些私事和日常工作也有牵涉，一定要和老板先确认，是否一定要她去做，是否在她的职责范围之内。如今，赵蔷已经做了一年的总裁助理，老板和客户都对她赞赏有加。

对需要支持自己工作的同事，赵蔷会把事情交代得很清楚，并给他们一定的建议。私底下也会关心同事日常生活的细节，譬如看谁中午常常是带饭来吃的，她想也许是经济上有问题，也许是工作餐不合口味，就会经常给他们买些酸奶、水果等，大家一起吃着玩着关系就拉近了不少。随着时间的推移，赵蔷在同事中的朋友越来越多。

交友关键：

（1）新人入行，需要找对师傅。与人品好、威信高、心地善良的同事交朋友对日后的发展有很大帮助，可以通过工作接触仔细比较，并积极主动请教。

（2）同级之间，一旦发生利益冲突，不要急功近利，要多想想如果得到机会自己会有什么发展。多从长远的角度权衡利弊，尽量走公平竞争路线。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忌讳拉帮结派，有一两个关系甚密的同事，遇到问题一起商讨足够了。

（3）面对上级分配的工作，首先要负责、认真，充分理解领导意图后，再去执行。千万不要依靠主观来决断，同时和老板保持恰当的距离，尽量不要在同事眼里产生巴结之嫌，影响与同事的朋友关系。

（4）对待下级，要给予一定的生活关怀，交代工作的时候要耐心细致，帮忙作些分析。让他们把你当作自己的朋友。

2.把握尺度公私分明。

朋友是把双刃剑，与同事做朋友如果结交过密，难免存在私念，有违公正，过分听信对方一面之词，便不能对事情有充分的认识，影响自己的判断。刘铃就曾经因为朋友的事情，差点被报社开除。

当时刘铃刚从实习生转正，有独立采写文章的能力，因为一次独家深入报道某食品对肠胃会产生负面影响，不仅在读者中引起广泛的关注，而且也因为取证客观，得到了报社的嘉奖和肯定。可是一个月后，一个同样在报社工作的同事找她，说这种食品是她一个闺中密友创办的，经过这样的负面报道，利益严重受损，能否由刘铃提供成分说明，并在报社上发一个声明，表示这种食品其实对人体并没有想象中的伤害严重。

刘铃感到很为难。首先自己刚刚转正，再有这个稿子是自己采写的，自己知道其中的原委。可这个同事毕竟对自己很照顾，而且私人朋友关系也还好。当时也就重新组了声明稿，在领导那里含糊地说明一下，见报了。可是，见报第二天，就不断接到读者的电话质疑。刘铃因为这事又变成了实习生的身份，半年来的辛苦等于白费，那位同事不久也跳槽了。

经过这件事情后，每当再遇到工作上需要决断的时刻，刘铃都会给自己提个醒儿，要公私分明，对侵害公众权益的事，哪怕豁出去得罪了同事中的朋友，也不能手软。

再就是单位大了，难免会有各种议论，千万不要参与其中，即便有的时候，同事以朋友的立场跟你说了些什么，也不要深信不疑，时刻坚持从一种公正客观的角度去处理问题，不要太过感性，如果是坏的议论听听就可以了，不必再充当传播的媒介。

交友关键：

不要太介入同事的私生活，尤其是加入办公室恋情。在一起是工作，追

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



究那么多一点好处没有，反而会被划入长舌妇的行列。

不要恶意传播绯闻，或受到别人影响，轻信别人的挑拨等，随时随地发表不公正言论。

任何侵犯公司利益、违反公司规章制度或者是法律不容许的事情，即便是碍于友情，也不要轻易陷入其中，一定要公事公办，工作第一，友谊第二。在公私分明的条件下，学会好好相处。

平日里，与同事交朋友，要懂得参透对方心理，在谈话过程中，要给对方留有余地，做个含蓄的人，不要乱拿别人的过失开玩笑，也不要随便谈些不切实际的话题。这样，你们的友谊才能长青：

第一，要尊重对方的决定。“我支持你！”看起来是句极为简单的话，但在交际行为中却很重要。尊重朋友的决定，即便是随时都可以提出异议，说出心中的疑虑，也要给对方留有考虑和决定的空间，但是绝对不要在事情发生之后推卸自己的责任。同时，要学会换位思考，多站在对方的角度上思考问题，简单有效地去执行一件事情，让对方明白你才是真正能够跟他站在同一战壕中，真正理解他的人。

第二，发挥个人语言魅力。人与人相处，总会有一个适应的过程，适当说些小笑话，发挥个人的语言魅力或者保持微笑，会消除生疏感，同时，幽默感也可以化解一定程度上与同事可能发生的冲突。

第三，不要触碰禁区。多说话表示热情，但是话题永远不能过于开放，尤其是涉及敏感工作或个人信息时，也要适当避免敏感话题，不要去探究别人的年终奖、月收入等，如果换作你被问，即便与同事的关系很好，相信你也不愿轻易告诉别人。

第四，不可能结交所有的同事。为人善良固然没错，但个性差异以及在职场中担当的不同角色，决定你不可能结交所有的同事。过于消沉、负面的同事，不结交也罢，一而再、再而三推卸责任的同事，也没有必要姑息。要团结更多人，而非建立个人小圈子。同事中没有绝对的坏人，即使是爱使坏的人，他也愿意和好人交友。保持一颗平常心，顺其自然，遵守原则，相信你会在同事当中，找到一群真正投缘的朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和邻居交友的诀窍

俗话说得好：远亲不如近邻，近邻不如对门。意思是说，居家过日子，若遇到个大事小情，邻里的帮助及时、便捷，往往要胜过亲戚的帮助。因为亲戚离得远，远水难解近渴，远不如邻居来得迅速。这话道出了邻里关系友好相处的重要性。

邻里关系若处得好，它是你在社会上成功办事可利用的人脉关系网。事实上，许多人都是得益过邻居帮助的。

当今的香港富豪李嘉诚。在少年时代过的是非常贫困生活，母亲要养育几个孩子，生活十分困难，邻居出于同情，便介绍李嘉诚去一个塑料厂做工。这个帮助对李嘉诚一家来说，真是解危难之急，使他能够帮助家庭维持日常开销，而这份工作又为他日后成为世界富豪奠定了最初的基础。

邻居的帮助是适时的，也正是这个家庭所急需的，他们也许没想到李嘉诚会以此为基点。开创将来的事业，但他们的确为他提供了这样一个机会。

邻里关系的重要，就在于它有时能解危难之急。

所以，想求得邻里的帮助，我们就应该在适当的时候主动去帮助邻居。例如询问对方身体状况、事业发展、家人情况等，或是记住一些对方曾经说过的话，然后向对方表示“您曾说过……”这样，邻居就会感受到关心。

“好事同庆”，是维系和促进邻里关系友好的最佳时机。

邻居办喜事，道一声祝贺，送一份礼；邻居的孩子考上大学，不失时机地说两句祝福的话都是十分必要的。

而当自己的家中有喜事，同样也可以请邻居小聚，让这乐融融的气氛融洽彼此的关系。好事同庆就如催化剂，巧妙地起着作用，加快邻里关系的发展。

一位叫刘小霞的女士与一个叫龚莉莉的女士楼上楼下，她们彼此都有一个和睦的家庭，而且孩子都已长大，年龄相近。

龚女士的儿子今年上了高三，刘小霞也似乎能够体会到作为母亲的苦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



处，平时碰面时，言语中总要融入几分真心的关怀，龚女士也感到很高兴，而且慢慢地对刘家喜欢大声放音乐的习惯也没有意见了，想起对方的关心，心里总觉得暖融融的。

终于，龚女士的儿子不负众望，考取了重点大学，而且是热门专业。对于母亲来说，这的确是件从心底里高兴的事。

当接到通知的那一刻，全家都为之欢腾。第二天，刘小霞就提了一大包水果来到龚家，随意地说着一些祝贺话。并说起自己也是从那个“千军万马过独木桥”的年代中走过来，也是饱尝其中的苦楚，不过看这孩子聪明好学，不像自己那时调皮，考上好大学是意料中事，但也确实捏着一把汗，心里也挺紧张的。作为母亲的龚女士听了她这一番情真意切的话后，一股暖意心里油然而生。的确，在这个人们认为真诚已不多的世界上，能感受到这样的热情是非常幸福的事。

刘小霞这样主动关心龚女士的儿子高考的举动看起来不过是人之常情，但其结果必定促进了两家的和睦相处。

其实，人们内心中都渴望与邻里分享快乐或痛苦，只要我们认真地参与进去，就会像看一本精美的小说，和主人公同喜同悲，便会增添不少生活中的乐趣，同时也为促进邻里关系迈进了一大步。

邻里关系“走动”到如此好的地步，试想，如果你有事求他帮忙的话，他能不尽力吗？

和客户交友的诀窍

据美国斯坦福研究中心统计：有50%以上的销售之所以完成是由于交情。如果你能注重与客户的缘分，双方从业务关系上升到朋友关系，那么彼此就能像朋友一样相互照应，完成销售也会事半功倍。让他们感觉到与你合作是值得信任的，虽不是最好，却会做得更好。相反，如果你没有与客户交成朋友，就等于把50%的市场拱手让人。

而事实上，很多人在做生意的时候，不仅不能够让客户持久地接受自己的产品和服务，更不能够让客户为自己的生意摇旗呐喊。他们不知道如何培养客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

户对自己的产品和服务的忠诚度，不知道如何和客户作感情投资，不知道如何和客户谈生意，不知道如何让客户为自己推销，也不知道如何避免客户和自己产生冲突甚至被客户所坑害。一句话，他们不知道如何与客户交朋友。

我们每天都在和不同的客户打交道，面对不同性格的客户，我们就要用不同的方式去接待、应付他们。如果我们想赢得这个客户，那就要按他们喜欢的方式去做，尽可能多的了解客户的喜好、习惯，从中找到突破口，然后与他们交朋友。

博西是世界一流的潜能大师，一流的效率提升大师，一流的销售教练。他的书籍被翻译成多种文字，他的训练帮助了千千万万的人。他的秘诀就在于：把客户变成自己的朋友。他相信，只有客户成为自己真正的朋友，愿意和你打交道，他们才有可能成为推动你生意前进的重要力量。

那么，他是如何让客户成为自己朋友的呢?

1. 在客户身上投资更多的耐心。

花更多的时间与顾客呆在一起。博西在和客户相处的时候，他绝对不会急着赶时间。他要向人表明，他愿意花足够多的时间去帮助客户做出正确的购买决定，他绝对不会对客户没耐心。

2. 真诚地关怀客户。

你越关怀客户，他们就越有兴趣和你做生意。关怀的感情因素是那么的强烈，往往使得价格、相对品质、交货效率、公司在市场上的规模，都敌不过它的威力。一旦客户认定你是真正关怀他和他的处境，不管销售的细节或竞争者怎么样，他都会购买你的产品。

3. 尊敬所遇到的每一个客户。

常言道，一个人有所为有所不为，都是为了博得你所重视的人对你的尊敬。一个人的骄傲、尊严、自我肯定，大部分都来自于受到别人的尊敬程度。你越在意别人的意见，别人对你的尊敬程度就越会影响你的行为。

每当我们感受到别人的尊重，我们就会对那个人特别重视。假如有人尊敬我们，我们就会认为那个人比较优秀，比较有判断力，比较有内涵，而且个性也比较好。

4. 绝不批评、抱怨或指责客户。

绝对不要站在你的立场上批评任何人或任何事，不要恶言相向或批评

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你的竞争者。每当你听到别人提起竞争者的名字时，只要微笑地说：“那是一个很不错的公司。”然后就继续做你的产品介绍。假如有人告诉博西·凯文，他的竞争者是如何地批评他，他只会一笑置之。

5. 毫无条件地接受。

希望能够被他人毫无条件地接受，是所有人最重要的需求之一。你只需要用微笑，并且表现温和友善，就可以表达你接受他人的态度。一般人都喜欢和那些能够接受他们本性的人在一起，而不想受到任何评判和批评。你越能够接受别人，他们就越愿意接纳你。

6. 赞同客户。

每当你称赞并同意他人所做的任何事，他就会感到快乐，而且会变得更有精神。他的心跳会加快，会觉得自己很棒。当你在每个场合都竭力找机会对他人表示赞扬及同意的时候，你就会成为到处受人欢迎的人物。

7. 感谢每一个帮助过你的客户。

不管你感谢任何人所做的任何事，都会让彼此的自我肯定上升。你会让他觉得自己更有价值也更重要。

你一定要养成随时感谢他人所作所为的习惯，尤其要向那些会让你期望的好事接连不断发生的人，表达感谢之意。

8. 羡慕客户。

每当你羡慕一个人的成就、特质、财产时，就会提高他的自我肯定，让他更得意。只要你的羡慕、赞同、感谢都是发自内心，别人就会因此而得到正面的肯定的影响。

9. 绝不与客户争辩。

你只要别跟客户争辩就好了。不管客户说什么，你只要点头、微笑，并且欣然同意。客户喜欢和与自己英雄所见略同的人打交道，他们不喜欢和爱抬杠的人相处。甚至当客户明显犯错时，他还是讨厌你把他的问题揪出来。把眼光放在建立关系上面，从建立关系的利益来考量。

10. 集中注意力，倾听客户在说什么。

当客户在说话时，你把注意力集中在他的身上，就是对他最大的恭维。你让他觉得自己很有价值，而且很重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 对质量严格要求。

客户追求的是较高质量的产品和服务，如果我们不能给客户提供优质的产品和服务，终端顾客就不会对他们的上游供应者满意，更不会建立较高的顾客忠诚度。因此，企业应实施全面质量营销，在产品质量、服务质量、客户满意度和生意赢利方面形成密切关系。向客户提供比竞争对手具有更多“顾客让渡价值”的产品。这样，才能提高客户满意度并加大双方深入合作的可能性。为此，你可以从两个方面改进自己的工作：一是通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；二是通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗。

12. 倾听客户朋友的意见和建议。

客户与你的企业间是一种平等的交易关系，在双方获利的同时，你还应尊重客户，认真对待客户提出的各种意见及抱怨，并真正重视起来，才能得到有效改进。在客户抱怨时，认真坐下来倾听，扮好听众的角色，有必要的话，可以拿出笔记本将其要求记录下来，要让客户觉得自己得到了重视。自己的意见得到了重视。当然仅仅是倾听还不够，还应及时调查客户的反映是否属实，迅速将解决方法及结果反馈给客户，并提请其监督。

13. 关注客户朋友的利益。

你与客户交朋友，就得关注他们的利益。有很多的问题都会影响客户的利益，如窜货问题导致客户无利可图，你应迅速解决。定期派出业务人员到市场上进行巡查，一旦发现窜货迹象，要及时向企业反映，以争取充足的时间来采取措施避免窜货的发生，从而降低经营风险。因为，在很多情况下，猖獗的窜货往往致使客户无利可图。最后客户才无奈放弃产品经营离你而去。

14. 建立投诉和建议制度。

95%的不满意客户是不会投诉的，仅仅是选择停止购买，最好的方法是要方便客户投诉。一个以客户为中心的企业，应为其客户投诉和提建议提供方便。许多饭店和旅馆都备有不同的表格，请客人诉说他们的喜忧。宝洁、通用电器、惠普等很多著名企业，都开设了免费电话热线。很多企业还增加了网站和电子信箱，以方便双向沟通。这些信息流为企业带来了大量好创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



意，使它们能更快地采取行动，解决问题。一家跨国公司声称它的产品改进建议有超过2/3的是来自客户朋友的意见。

15. 建立预测系统，为客户提供有价值的信息。

山东某饲料厂的厂长曾谈到这个问题，企业真正为客户着想，在预测到饲料价格短期内将上浮的消息时，总会及时告诉经销商，而了解到这个消息的经销商就会大批量地进货，以赚取更多的差价。而一旦预测到近期内，市场的需求量将下降，企业在减少生产量的同时，也通知经销商降低库存，以减少不必要的资金积压和成本费用。信息就是财富，客户对厂家自然是感激不尽。

16. 与客户建立关联

通过为客户建立档案，利用客户关系管理系统，不仅能有效地控制因人员流动导致客户流失的情况，而且，企业能利用该系统搜集、追踪和分析每一个客户的信息，从而知道他们是谁，他们需要什么，并把客户想要的送到他们手中，使企业与客户的关系及企业盈利得到最优化，从而最大限度地满足客户需要和最大限度地降低企业成本。

你是否察觉在你和你的客户朋友的商务交际之中也需要“感情投资”。所谓感情投资，说简单点，就是在生意之外多了一层相知和沟通，能够在人情世故上多一分关心，多一分相助。即使遇到不顺当的情况，也能够相互体谅，“生意不成人意在”。

这种情况往往有多种表现。一种是自然形成的，在生意交往的过程中遇到比较投缘的客户朋友，有了成功的合作，感情自然融洽起来，这就是我们常说的有缘分的人。有缘自然有情，关系好的时候，互相付出自然不在话下。问题在于如何保持和持续这种私人关系，继续爱护它、增进它，使其长久。

其实，就是有缘，彼此能够一拍即合，要保持长期的相互信任、互相关照的关系也不那么容易，仍然需要不断进行感情投资，尤其在商场上。各自都为自己的利益，很容易彼此起疑心。无缘就会由合作变成对立，人情变成了敌意。为什么走到了这一步？往往是忽略了“感情投资”的结果，甚至已经忘掉了这一点。

很多人都有这种毛病，一旦关系好了，就不觉得自己有责任去保护它，往往会忽略双方关系中的一些细节问题。例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们关系好，解释不解释无所谓”，结果日积

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月累，变成难以化解的问题。而更不好的是人们关系好了之后，总是对另一方要求越来越高，总觉得别人对自己好是应该的，稍有怠慢或者照顾不到，就有怨言。由此很容易形成恶性循环，最后破坏了双方的关系。

可见，感情投资应该是经常性的。在你要求客户朋友支持的过程中不可没有，也不可似有似无，而应该从小处细处着眼，时时落在实处。

在办公室以外的地方，就是你和你的客户交朋友的好地方，因为环境相对比较放松，谈话也常常涉及个人的情感世界与兴趣。因为共同的兴趣，你们之间的关系也会变得密切起来，建立起亲密的友情。在很多情形之下，这种亲密的人际关系确实能够为后续的合作铺平道路，顺利地转化为生意关系。不过，在与客户建立人际关系时，要注意度的把握。过度亲密的人际关系往往弊大于利。

第一，过度亲密的人际关系有可能使商务关系受损。友谊为双方都带来了不言而喻的责任。朋友之间就要始终互相关照，互相帮助，在商务中建立的友谊也不例外。你也许就认识一些人，他们与某些客户交往甚密。他们的产品总是能在客户发布的广告中得到特别推荐，在商店里摆在特别显眼的位置。这确实很好，但却可能要付出代价。这种友谊大多数是短暂的。如果客户换了工作、被解雇或退休了，而你却依然沿用以前的操作方式，关系就会以不愉快而告终。

一旦建立了友谊，有些销售人员就会把这些商场中的朋友视为当然的客户。也就不再一如既往全心全意地提供服务。客户方面会立刻感觉到这种懈怠．但是为了维持友谊，他们很少把自己的失望迅速反馈给这位新交，而往往是听任情况继续恶化下去。

反过来，客户又将怎样回应呢？在这种情况下，买方常常会要求种种特别的优惠待遇，比如更大的折扣、优先购买权、宽松的退货条件与付款期限等等。如果你答应了诸如此类的要求，就会伤及公司及其他合作伙伴的利益。其他的客户或潜在客户就无法分享这些只有“朋友”才能享受的额外服务，长此以往，会给公司的业务带来相当的负面影响。而且，如果你拒绝朋友的请求，就肯定会对感情造成伤害，一旦出现意想不到的状况的话，很可能连朋友都没的做了。

第二，会给公司带来昂贵的交际成本。你在和客户朋友交往的过程中通常会负担全部的娱乐交际花销，而且向关系密切的客户提供第一流也是最昂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



贵的娱乐节目。这些客户也就逐渐习惯于享受最好的待遇，这样会无形中增加公司的负担。

与商界的朋友应酬或者与客户培养友情并没有错，但是如果这种关系过于密切就不妥了。明智的做法是与客户保持一定的距离。应当设定一个界限，保持一点严肃和尊敬，并且明确双方的角色。如果这种关系处理不好，就很可能会出现不幸的局面。

第三，与某些客户过度亲密的交际会造成各种关系难以平衡。你一旦与某个买家建立了牢固的友谊，行业内的人们很快就会知道。你说其他的客户对这种友谊会怎么看呢？帮助朋友、以最优惠的价格给朋友提供最好的产品与服务是顺理成章的事情。你在公司的竞争对手会不会知道呢？当然会。只要你在生意上为朋友提供了优惠的服务，其他人就一定会知道。即便你没有给朋友优惠，他们仍然会认为你的朋友占了便宜，最终你会两边不讨好。

与朋友做生意同普通客户一样，你有时必须向对方施加压力，争取更大的订单，催缴货款，甚至以某种理由拒绝送货。比如说，你要求买方增加订货量，而买方可能会把这个要求当作笑谈置之不理。无论他们的要求多么强烈，客户方也不再认真地对待这些朋友。这样一来，同样会引起你的强烈不满。你期望这些朋友在需要时拉自己一把，但有时却办不到。所以，一定要划清友情和商务的界限。

在生意场上与个人生活中一样，广交朋友是件好事。但是，决不能把个人友谊与商务关系混为一谈，让友情影响到商务关系。虽然你成功地和客户交了朋友，但要理解你的客户朋友工作的环境以及种种约束。同时也要让他们了解到你的难处。这样，你们的友谊之树才会常青。

和老板交友的诀窍

普通人是很难与大公司的老板有缘见面的，更不要说成为朋友了。如果能和大老板交上朋友，那将是很荣幸，也是很珍贵的事。

生意场上，如果能得到事业有成的大老板的帮助，一定会很快升迁。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，结交几位大老板为友，为你“呼风唤雨”是非常重要的，作为生意上的“小字辈”如何与他们结缘，并如何让他们喜欢你呢?

首先，必须掌握大老板的社会关系。大老板同样也是人，他们有各种社会关系。有各种各样的业务，也有各种各样的喜好、性格特征。特别是现代媒体，经常关注一些大老板的情况。你从中定会了解一二。你可以从他的历史认识他的过去、他的经历、他的祖辈、父辈，也可以从他的亲属、他的朋友、他的子女等那儿认识、了解他。

从业务上了解大老板也是一条好途径。他经营的业务范围主要的是哪些，次要的是哪些，他的分公司、子公司分布在什么地方，这些公司的经营者是谁，他多长时间会查看分公司、子公司。等等。

从兴趣爱好上了解大老板。他喜欢什么运动、什么物品、什么性格的人，他喜欢或经常参加什么聚会，他休闲娱乐的方式有哪些，常到什么地方去，等等。

总之，要结交一个大老板又没有机会的时候，你不妨从以上几个方面去了解，总会发现一些机会的。

其次，制造初次见面的氛围。当你发现或者创造了与大老板见面的机会后，最重要的便是如何制造一种特殊的会面氛围。因为，在众多人物中，你本身就是芸芸众生中的一员，说不定连话都跟大老板说不上。

在共同出席的会议或聚会上，选择位置时，一定要选择一个与大老板尽可能近的位置，以便他能注意到你，并且一有机会便可搭上话。

同时，要以穿着表现自己的个性，因为与人第一次交往，别人往往是从服饰上得来第一印象。着装要表现个性、特色，给人舒服的感觉。

要针对大老板关注的事予以刺激，要尽快发现对方关心注意何事，找到适当的话题，抓住对方的注意力，刺激对方对自己的兴趣。话语要力求简捷、有独创性，使对方产生震撼，留下较为深刻的第一印象。

最后，适当展示自己的能力，以赢得大老板的青睐。大老板一般都爱才、惜才，如果你一贯表现出对他意见的赞同，不敢表现自己独到的见解，他会对你产生反感。因此，适当地表现自己的独特才干，会受大老板喜欢。当然，你不能表现得太过锋芒毕露，让人一见就觉得有喧宾夺主之感。

与大老板有过几次接触，并感觉到他对你态度不错。那么别出心裁送赠

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



礼品是联系大老板情感的重要方式。这要针对大老板的具体情况，不能千篇一律，也不能委托他人。不一定昂贵就是好礼品，要赠送就要送他特别喜爱的东西。同时在赠送方式上也要别出心裁，从包装样式、赠送仪式都要显得别具一格。

写信是交流思想、联系感情的好方式。随着电讯事业的发展．电脑技术的开发，很多人的联系方式都是通过电话、电子邮件等形式联系，很少再看见以书信方式交流了。你用书信方式向大老板请教问题，交流思想，他会感到很亲切，当然，书信的字不能太潦草。否则会让对方觉得不真诚。

有时候，你也许需要采取一些别具一格的方式，比如借搭乘头等舱的机会来结识成功人士。搭乘头等舱的乘客大都是政界要员、企业总裁、社会名流。在他们身上可能会存在许多潜在商机。也许你乘坐一次头等舱，就可改变你的人生。

不少生意人都有过在短短几个小时的飞行中就谈成一笔生意的事情。常有机会结下难得的友谊，这在经济舱内的旅行团体中是很难碰到的。坐头等舱的人都希望了解同舱里的其他乘客为什么愿意多付20%到30%的费用来换取喝杯香槟，比其余乘客早到20秒着陆的权利。特别是在长途的国际旅行中，你真的可以结识一些商界的高层人士，从而建立珍贵的友谊。

当然，要成功与大老板交朋友，仅仅这些还是不够的，至少还要从以下两个方面着手：

首先，你要了解对方引以为荣的事。

在每个人成长发展的过程中不乏自己引以为荣的事情。对这些引以为荣的事情，每个人都渴望得到别人较高的评价，如果能够得到衷心地肯定和赞美，更是让人高兴和自豪的事。

对于想要结交的商界高层，可以从他的职业、所处环境判断其引以为荣的事情。

不要怕找不到话题。一位将军引以为骄傲的资本往往是他曾经取得的累累战功，一位研究历史的教授则必然对自己发表的论文和专著引以为豪，律师则会以自己办的影响力较大的案子而得意，纵使是一个农民，也会为他比别人种得好的庄稼生出几分成就感。同样，作为商界同行，你应该更容易了解对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

称赞一个人引以为荣的事情必须注意三点：其一，赞美的话语表达要准确，不能偏离事实。其二，赞美必须是由衷的、发自肺腑的言语，不要夸张。其三，赞美之时要专注，让被赞美者感到你有共享其光荣和快乐的心情。

其次。你要了解对方的爱好。

几乎每个人都有自己的爱好，有自己擅长的事物，琴、棋、书、画，养花种草，甚至吸烟喝酒也是爱好。爱好是一个人的乐趣所在。为了自己的爱好，每个人都舍得花钱，也舍得投入时间和精力，有的甚至达到废寝忘食的境界。对有些人来说，爱好就是他的命根子，你若冲撞他的爱好，轻则讨人嫌，重则怒气冲天。尊重别人的爱好，可以赢得对方的喜欢。常言所说的志趣相投，很大程度上是指兴趣、爱好接近，才使两人走到一起。

要做一个赞美的高手必须了解别人的爱好，尊重别人的爱好，赞美别人的爱好。要想使你的赞美真正能够“投其所好”，必须有一“技”之长。

1. 对大众化的爱好有所了解。

大众化的爱好多不胜数，当前很热的如足球、集邮、气功等。这些爱好有益于大家身心健康，易为人接受，颇受大众欢迎，人们在评价上也没多少分歧，比较容易称赞。比如你赞扬一个足球迷时，不论夸他足球知识渊博，劲头足，还是赞扬他喜爱的球队，他都会感到高兴。

2. 虚心请教是高超的赞美。

一般说来。爱什么懂什么。一个人爱好书法，必定有丰富的书法知识；一个人爱钓鱼，钓鱼经验必定丰富，你没有必要恭维其爱好如何如何，这样的话他必然听得太多，如一阵风吹过耳畔，脑中留不下半点痕迹。这时，只要你虚心地讨教一番，做毕恭毕敬状，他定会耐心地向你传授其中奥秘。

3. 不妨把自己变得“外行”一些。

爱好相同的两个人相处时，谈得最多的自然是他们的爱好，两人即使是萍水相逢。也可能一见如故。对于爱好相同者，其互相切磋、玩味的全神贯注状令人好生佩服。有时候，你想恭维对方，不妨把自己表现得“外行”一些或水平更低一些。赞美的高境界应该是沁人心脾而不露痕迹。

总之，为了自己的事业，你要在与大老板交朋友上苦下工夫，成功的结交一位大老板，很可能会给你带来一笔大生意，甚至有可能会缩短你的奋斗历程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



和律师交友的诀窍

随着当今社会法律体制的健全和法律意识的推广，人们与律师打的交道越来越多。如果能有一个律师朋友，对于做生意来说，无疑是方便了许多。

与律师交朋友，就要考虑律师的职业特点：一来要通过自我发展养活自己，二来还得背负着救世的名头。

生意人同律师打交道，很多就是律师处理业务的过程。生意人和律师在着眼点和思维方式上有着很大的不同，生意人更多地从事情的“阳面”着眼，主要考虑的是利益、差价、有多少个点；而律师则更多地从事情的“阴面”着眼，主要考虑的是“利益、差价、有多少个点”背后可能背负的风险和责任。

由此可见，如果将生意人的着眼点和思维方式与律师的着眼点和思维方式充分地结合起来，将会更加完美地实现生意人的利益。因此，相互需要使得律师和生意人应当成为好朋友、好伙伴。

由于生意人是律师的业务对象，所以，同律师交朋友对你来说相对容易得多。

在平时，你可以主动向律师朋友咨询与生意有关的法律来加深双方的交流。特别是有新的法律出台或重大法律的修改。让律师朋友分析会对自己的生意产生什么样的影响。

当发生经济纠纷时，可以让律师朋友及时提供相关法律服务，为自己赢得最大的利益。

和官员交友的诀窍

无论你从事哪行哪业，都难免要和各级政府机构的官员打交道。如何才能和政府官员交朋友并且得到他们有力的支持呢？你要注意以下三个方面：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 掌握好与官员交往的距离。

和政府官员打交道，一定要保持高度警惕，既不能太近，也不能太远。太近说不定会受到牵连。但是同政府官员离得太远也不行。离得太远，很多门槛就迈不进去，比如说，人家先得到了信息，你就后得到，从而失去先机。所以，一定要掌握和政府官员打交道的技巧，你的目的要非常明确。

通常，你和政府官员完全可以成为诤友、益友而非损友。现在很多政府官员，在他那个圈子里面很难听到真话。但是，如果你作为局外人，你可以就他所关心的事情，去同他研究和探讨，给他讲别人讲不出来的话，你就会得到他的认同。比如说，社会上的很多很多弊端，社会上对他这个地区有很多很多的看法和意见，你如果能够开诚布公地去同他交谈，就他关心的问题进行讨论，你就可以成为他的朋友，而这种朋友是君子之交淡如水，没有金钱的关系。没有金钱关系的交往才是长远的，在这个问题上生意人要树立正确的观念和动机。

2. 建立彼此诚信的关系。

在中国做生意，少不了都要与政府官员打交道！”百威中国政府关系顾问袁海鹰说。百威啤酒在进人中国之时，就曾经与计委、内贸部、外经贸部、国家税务总局、国家财政总局、国家环保总局、农业部等相关的政府主管部门进行有关投资政策的交涉；而在选定武汉作为投资地时，再同当地的政府、劳动、公安、环保部门进行具体投资事宜的沟通。

加拿大籍华人刘志东在任加拿大SNC工程咨询公司经理时，善于搞“院内公关”，他经常来往于蒙特利尔和渥太华之间，穿梭于加拿大政府的国际开发署、出口发展局、外交部、工业发展部等部门之间，以他的真诚结交了好多政界朋友。有一次，加拿大出口发展局请刘志东把他的公司实力写一份详细情况给发展局，以便决定发展局对刘志东所在公司的态度。有人打算故意拔高公司的实力，想用一些泡沫资料欺骗政府，刘志东认为此举不可为，因为骗政府官员一次，以后一旦被识破，在对方心目中就砸了牌子，得不偿失，公司最后如实上报了自己的实力，并向政府官员提出好多合理化建议。由于刘志东的真诚，这些政府部门的官员经常向他通报加拿大和其他国家经贸关系发展的最新动态，邀请他参加各种出访和国外来访的活动，经常和企业一起召开圆桌会议，听取新的建议。在特大项目的营销中，加拿大政府官

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



员有时就成了他最好的推销员，部长甚至总理都可以出面。这也是刘志东成功的一大秘诀。刘志东还聘用加拿大前政府官员、前部长、前驻外大使、前商务参赞为公司顾问，来作为公司与政府打交道的桥梁，因为他们非常熟悉政府的运作规律和办事程序。

3. 让你和政府官员实现“双赢”。

对于很多政府官员而言，他们最需要的是干出良好的政绩。因此如果能够帮助他们在政绩上有所突破，无疑将会得到他们的大力支持。可以考虑让政府关系挂靠指导你的企业，尽力让他们明白，如果把你们公司搞好了，你们还要追加投资，还可以劝说其他投资者来到这里投资。还有，如果没有了三乱，公司能给地方提供更多的税收，让地方财政也有钱。这都符合现在很多政府官员的利益。而一旦公司搞好了，上级政府看到地方有这样的优秀公司，也会认可这些政府官员的能力，因此，这种方法通常比较奏效。

另外，你也可以考虑让你的企业通过参与各种社会公益活动，充分展示企业的良好形象，在政府心目中留下一个好的“第一印象”，事业就成功了。一家能源公司为了争取西气东输项目策划了一次政府公关活动，由该公司投资500万美元在北京长城附近种植一条绿化林带，并题名为“友谊林”。这项活动既保护了环境，又提升了该公司关心环保、公益事业的形象，自然也为它赢得了政府官员的好感，增加了招标成功的筹码，可以说是两全其美。

另一个例子来自福特。2005年福特在中国投入巨资设立了环保奖，并授予荒山造林4000亩的河北农民李荣“福特汽车环保黄河奖”。当然，福特也得到了它想要的。在环保奖的启动仪式上，原林业部副部长董智平，全国人大常委、环境与资源保护委员会主任曲格平都高度称赞了福特的环保贡献。福特中国公司总裁程美玮坦言，这样的活动既增加了政府官员对品牌的信任，又增加了品牌的美誉度。

其实，在合法的范围内进行政府公关可以有各种各样的方式，如赞助残疾儿童、特困学生，支持政府举办的重大活动，向大学、科研机构提供科研器材等等。只要换一种方式思考，政府公关就可以海阔天空，赢得更多的发展空间。

在今天，如果你要想和官员成为朋友，不能再单纯的“送红包，拉关系”而要从上面三个方面入手，与政府官员建立健康、积极的关系。只有这样，你们才能成为真正的朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和学者交友的秘诀

在现代社会中，学者是知识和智慧的结合体。如果能和学者交上朋友，你就可以借用他们的知识和智慧拨正发展的方向，使自己的事业更上一层楼。

学者由于在知识文化上的素养十分高，所以想和他们交朋友是很难的。要想打动他们的心，并与之结交，你不妨从以下几个方面人手：

1. 诚心求教。

人都有好为人师的本性。能够指点他人，以显示自己的高明对于每个人来说都是引以为豪的事。但有的学者对生意人有一定程度的误解，甚至有的学者自命清高，对“沾满铜臭”“不学无术”的生意人比较厌恶。你要是想借请教问题来拉近与学者的距离，就得在你所请教的问题上多多了解，最好能与学者在这个问题上能够进行探讨。如果你的见识能打动对方，那彼此交朋友就容易得多。

2. 多多赞颂。

人对于自己所取得的成就都是很在意的。很多学者经过长期研究取得了成果，虽然得到了荣誉，但由于专业性太强却很少人能了解。因而在学术界之外名气不大。生意人如果在与对方的交往时主动提及对方的成就，对方自然会十分高兴。

3. 共同爱好。

学者也是人，虽然他们的知识和见解远超一般人，但他们也有一般人的爱好。有的学者喜欢钓鱼，有的学者喜欢保龄球，有的学者喜欢书画。如果你能知道学者的业余爱好。在这个方面入手与其交朋友，那将更加容易。

4. 经人介绍。

在现代社会，喜欢社交的学者也不在少数。你可以通过朋友的介绍来与学者结交，进而通过对方认识更多的学者。

在与学者结交的过程中，你要注意自身的修养，不要给对方留下不好的印象。建立好的印象以便使对方更容易接受你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



和名人交友的秘诀

在心理学上有一种“趋势”心理，就是结交、崇拜、依附名人的心理。这种心理绝大多数人都会有，只是程度不同而已。

只有与站在顶端地位的名人交往，他们的优点、做法才能引导自己向上。名人中固然有名不符实者，但毕竟大多数人确有本事和才能，倘若能吸取他们经验和观点中的精华，对你的生活和工作必将大有裨益。而与那些远不及自己的人往来，最后很容易使自己落到那些人之后。

结交名人也可能获得更切实的帮助。如果你立志要干出名堂来，首先就要想办法接近商界名人，与其交往，建立起良好的信赖关系。一旦与你建立了信赖关系，他就会考虑：“替这个人找个机会造就人才吧。”如此一来，你的命运可能会改观，甚至可能脱胎换骨，一步步走入名流社会。可能你还没有真正认识到，有名的人往往有深远的影响力，一句赞许的话就可能使你获益良多。

不过，想与名人有缘很难，名人不是那么容易就能结识的，特别是那些处于“金字塔顶端”的名人。这里介绍一些可以和名人交上朋友的方法：

如果你想与名人交朋友，首先要与名人“搭线”。

1. 提前了解名人的有关材料。

这方面的材料要尽力广泛搜集，多多益善，力求全面详细。比如他的出生地、过去的生活经历、现在的地位状况、家庭成员、个人兴趣爱好、性格特点、处世风格、最主要的成就、最有影响力的作品（歌曲、著作……）、将来的发展潜力、他的影响力所及的范围。总之，凡是与他有关的材料，只要能搜集到的就尽力去搜集。当然，也许你搜集到的有些材料是关于他的隐私的，那么就要特别慎重，切忌不能轻易传播出去，更不能作为日后“要挟”他的把柄，只能作为你全面地了解他的参考资料而已。

2. 托人引荐。

这是比较常用的办法，一般托那些与名人交往密切的人作为中间人引

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

荐，往往会起到事半功倍的效果。因为名人对与他交往密切者所引荐来的人，自会刮目相看，郑重地对待你。

找中间人需要注意的是：你要让中间人尽可能地了解你，并获得中间人的充分信任和欣赏，这样他才会有积极性去引荐。中间人对一个不太了解的人，或不太赏识的人，是不会轻易出面引荐的。贸然引荐，令名人不高兴，也会降低了他自己在名人心目中的“印象分”。

3. 自己主动结识。

这也是较多结交名人心切的男女通常采用的办法，即“冒昧”地给名人写信、打电话，主动提出结识要求，这种方式也不乏成功的案例。

需要提醒一点的是：当你“冒昧”地给名人写信，而且又希望名流能回赐佳音，那么千万别忘记随信附上写好地址、姓名并贴足邮票的信封。

4. 容易结识名人的场所。

对于政界要人、影视明星、歌星、球星、巨富等名人来说。他们经常会出入一流的地方。这些一流的地方就是结交名人的理想场所，只要努力寻找，到处都有。比如高尔夫球场、高级宾馆的健身娱乐场所（游泳池、保龄球馆、咖啡厅）、一流的影剧院和音乐厅、高级商场等，甚至高级理发店、酒吧都有可能是名流出入的地方。

出入一流的地方，不知不觉就会培养出不俗的习惯和气质，这就是所谓近朱者赤。常去一流的地方，可了解一流场所的规矩，也可体会到一流人物的生活方式。即使未结识上名流，能学到一些东西也是值得的。

5. 不要刻意寻访名流。

一些名流不是你想结识就能结识上的，有时再费心机也是徒劳的。因此不要刻意去寻访名流，本着自然的态度，随缘而定，有缘分的话，你也许会在意想不到的地方与之相识，没有缘分的话，就是近在咫尺也无缘相会。比如你想当场得到作家、歌星、球星、影视明星的亲笔签名并不难，但因此而与之相识恐怕就不那么容易了。

与名人结识，只是交朋友的开始。要想对方愿意同你交朋友，还要进一步争取。

6. 要有信心和诚意。

名人的知名度和影响力取决于崇拜者的多少。一般来说，名人于自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



崇拜者是很客气、很欢迎、很感激的。如果想结交你所崇拜的名人，就要有“精诚所至，金石为开”的信心。比如，可以写信请教，因为写信很简便，名人又能收到。当然，你的信要有独特的地方，提的问题新鲜，甚至能启发他思考问题。能引起名人的兴趣，那肯定会得到满意的回答。托人介绍去结识名人，或者到有名人参加的社交场合去接近他们，结识他们，也是与名人主动交往的一种形式，更要表现出自己慕名而访的诚意。俗话说：“心诚则灵”，只要心有诚意，总有一天能得到名人的理解和青睐。

7. 不卑不亢。

称赞不宜过分；跟名人打交道，不要拘谨也不要太直太露。举止言谈，要落落大方。不要给人以谄媚、讨好的感觉。每个人都会对名人怀有敬佩之情，如果很真实地表达你的钦佩之情，适当地奉承一下也未尝不可，但一定要让他感觉你的称赞是发自内心，发自肺腑的。因为他们听惯了吹捧话，甚至有些麻木，你再多而又俗套的吹捧也难以打动他的心和引起他的兴趣，要想衷心地赞美的话，不妨找些别人尚未想到的话题。

8. 以平常心对待名人。

名人也是普通人，也有七情六欲，也有喜怒哀乐，也会有很多缺点，切不要把他们“神化”，风光的外表之下也许有不为人知的地方。你既要想到他同样可能有令人失望的地方，也要理解名人的苦衷，不要因为你写信、求见，受了名人的冷遇就横加指责，大肆嘲弄。要知道，一个名人的社交机会太多，崇拜者也很多，因此有可能顾不过来，可能造成某种失误、失言。如果你能体谅、支持他们，真心诚意地批评帮助他们，名人也会感激不尽的，甚至会因此跟你结为知己、至交。

9. 交谈前慎重选择话题。

一定要对你所崇拜的名人所从事的职业、专长有一定的了解。如果第一次给人留下了好印象，就为今后打交道打下良好的基础。交谈中，你的真本领会使名人刮目相看，甚至引为知己。初次交谈时间不要过长。切忌班门弄斧，不懂装懂，说些外行话。谈他的成就时，一定要多谈一些他最为得意的成绩，而不要“抓不到重点”。最好选择一些能显示出你对他关心的问题，如最近去了哪些地方、身体状况如何等。这些话体现了你一直在关心名人，处处为名人着想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要保持谈话轻松，不要谈起那些令人沮丧的而且纯属你个人的事。不要告诉他你在生活中遇到的各种不痛快、你的疾病以及你所遭受的多种不公正，因为这些与名人无关的话题太沉重，太令人沮丧，又只属于你的私事。

10. 不要忽略“背运”的名人。

名人之所以成为名人，一定有他一些特殊的才识、天赋，即使此时正走“背运”，你一定不要忽略，相反这正是结识他的绝佳机会。他走下坡路时，很多崇拜者会弃他而去，正当他深感世态炎凉、人情淡漠，你此时去结识他，多说一些相信他、鼓励他的话，会令他十分感动，所谓患难见真情，他一定会视你为知己，日后东山再起，你就是他的座上宾。

在与“背运”的名人结识时，当你们相互还不十分熟悉时，千万不要谈及他的近况，而是把话题集中在他过去显赫的成绩上，既能把他带到过去的辉煌时光从而受到鼓舞，又避免揭伤疤。当你们已十分熟悉后，再聊他现在的日子也不迟。

结交名人既是事业所需也是人之常情。所以，你无须畏缩，只需要拿出勇气和智慧来与名人交朋友，不断地从内在和外在两方面一起提升自己，最终可以迈入名人的行列。

和异性交友的秘诀

异性之间有两种缘：爱情和友谊。男女双方对于爱情与友谊的看法，往往有些出入，两者的概念如果混淆不清，很容易使人走入误区。尤其是比较小心眼的妻子，往往疑心生暗鬼，于是来个电话查勤、突击检查，甚至秘密跟踪，演出侦探小说般的活剧来。男人也有特别多心的，对在外做事的漂亮太太很不放心，整天猜想一大堆，疑心重重。其实，只要有信心，互相信赖，对于友谊和爱情之间的界限有明确的认识，也就不至于庸人自扰，自寻烦恼了。

友谊与爱情是不同的。友谊是一种最主要的情感依恋和人际关系，它没有排他性。友谊是青年社交的最重要的组成部分。人生不可能没有友谊，对于青年男女来说，友谊在他们的生活中占更重要的地位。青年男女经常在一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



起学习、工作，进行思想交流，就会建立一定的友谊。但这种感情不同于爱情。爱情是男女间基于一定的客观物质基础和共同的生活理想所产生的一种互相倾慕、爱恋并渴望对方成为自己终身伴侣的特殊情谊。爱情具有这样的特征：

一是以男女平等互爱为条件，是两性之间的感情联系；

二是具有专一性和排他性；

三是它的目的是结为婚姻伴侣。

因此，它和友谊是有明显区别的。在青年交往当中，有些青年男女错把友谊当作爱情，这样的情况有两种：一是对方错把自己的友谊当成了爱情，再一种就是自己错把对方的友谊当成了爱情。这两种情况如果处理不好，不仅会损害双方的友谊，而且会给男女双方带来不必要的痛苦。因此，我们应该认真对待友谊和爱情的问题。

现实生活中，对于存在爱情或友谊的双方，我们常常这样界定：正在恋爱的双方互称“男朋友”“女朋友”，而友谊交往的双方被称为“男性朋友”“女性朋友”。

封建社会“男女授受不亲”，“男女之间只有情爱，没有友谊”之类的观念是极其片面的，也是人际交往的一大误区。它把男女之交狭隘地控制在一种“性别之交”的范围内，那仅是从人的自然属性出发，而忘却了人的社会属性。

应该承认，男女之间除了爱情和亲情的关系，还可以有一种真诚的友谊存在。结交异性朋友，将使自己受益匪浅。男女之间由于性别差异。因而有着迥异的性格差异。性格的互补，往往成为友爱帮助的互补。这种帮助有时是同性朋友之间“爱莫能助”的。

周涛是一位生意人，独身。此人性格豪爽，为人正派，学识渊博。谈吐幽默，因而有许多朋友——包括许多女性朋友。

前不久，他住院做手术。术后，朋友去看他，闲聊时，他谈起了异性朋友对他的帮助感受。他说，我得这场大病，多亏了朋友照顾。不然，无父无母无妻无子，可怎么办呀？有趣的是，从住院这件事中，我发现，贤妻良母其实是一种“专业”。

他说，比如做手术吧，医生问谁能签字？那天单位领导没来，我身边只是一群朋友。朋友就为难了：这要是手术失败了可怎么办？谁能负得起这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个责任？我要自己签名，医生又说不行。这时我的男性朋友全部手足无措了——虽然他们平时可够聪明的。这时站出来一位女性朋友，她是我朋友的妻子，也是我的女性朋友之一。她跟医生说："我来签字吧。我是他的女朋友"。你瞧，女性就是不一般，她们就知道应该怎么办，也敢于担当。

手术后，这种差异更是显露出来了。仿佛有了默契，每当我需要进食进水，女性朋友便主动上来关照；而男性朋友则跑前跑后，甚至抬我上厕所。这种社会角色的自动选择和承担，显然是出于一种习惯，而且人们觉得这很合理很正常。

周涛言谈之中，充满着对女性朋友帮助的感激和自豪。

有一次，朋友们在酒吧聚会，当然都是清一色的男人。大家一边品着咖啡，一边低声议论着时事、物价和奇闻趣事。可是这种和平舒缓的气氛没能持续多久，席间就有两个朋友因为对某个问题的看法不同而吵了起来，而且越吵越凶，朋友们劝说也不顶用，他们几乎要动起手来了。就在这千钧一发之际，他们的一位女性朋友来了。一见这阵势，就明白发生了什么事了，于是她和颜悦色地说："都怎么了？有话好说，坐下来慢慢谈嘛！"两位朋友一听，感到不好意思，便又坐下来，重新变成绅士，与刚才脸红脖子粗的争吵判若两人。

对于未婚青年男女，友谊可以发展为爱情。婚前多结交几个异性朋友，可以比较选择，原是合情合理的事。年轻时，在感情的汪洋中漂流探险，寻找理想的对象，留下一些浪漫的回忆，也是人生旅途的韵事。一旦结了婚，就得收住感情的帆，准备驶入爱的避风港，过风平浪静的生活。婚前的友谊是自由自在的，无拘无束的，婚后的爱情是独占的、专一的。

为保证友谊的神圣纯洁，保证家庭婚姻的和谐而不致产生误解，已婚男女与异性交往，应掌握好下列"钥匙"：

1. 不宜隐瞒，应该坦诚相待。

已婚男女与异性交往，最好让对方知道。如果你的异性朋友不认识你的丈夫或妻子，你应介绍他们相识。若有单独的交往，也要告诉你的爱人，避免引起误会，影响夫妻感情。切忌背着自己的爱人，与其不相识的异性交往。

2. 应该热情大方。

已婚男女和异性交往，和未婚男女的最大区别在于这种交往是纯正的友

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



谊而不包括丝毫择偶因素。所以这时的交往，应一扫少男少女的腼腆羞涩而落落大方。特别是在家中待客，对所有客人要一视同仁。

3. 不宜有非分之想，要洁身自好。

年轻男女，才华出众、性格开朗、多才多艺、温柔美貌，这些都会引起异性的爱慕。即使是已婚男女，也会因此而引来异性的倾心。对此切忌两点：一戒虚荣轻佻、玩弄他人感情。视自己能以已婚身份而引起异性的思恋而得意非凡，并以此来抬高自己：或是向丈夫或妻子吹嘘，引起对方的猜疑、不快，甚至导致家庭破裂的悲剧；或是借此玩弄他人，引火烧身，最后弄得尴尬万分，以致造成严重后果。二戒见异思迁，把握不住自己的感情，禁不起新的感情的诱惑，轻率地背叛自己的爱情。

至于怎样对待爱慕自己的异性，最简单的办法就是提醒他（她），你是有夫之妇或有妇之夫。此时，表明自己的态度要重于尊重他（她）的感情。因为这不只是你们两个人的事了，还牵涉到道德、法律、义务等各个方面，切不可掉以轻心。应晓之以理，因势利导，将其恋情转化为友谊。但这对双方的理智和毅力都要求很高，自信心不足的人，为了避免今后的纠葛，最好的办法是尽快地疏远、回避。

只要有信心，互相信赖，对于友谊和爱情之间的界限有明确的认识，也就不至于庸人自扰，自寻烦恼了。

结交异性朋友要有正常的理由和环境气氛。共同的兴趣和事业追求，是你同异性交往的自然理由。结交异性朋友时，一定要掌握分寸，异性交往毕竟不同与同性交往，要尊重对方的生理心理特点，切忌语言粗陋，任何失态的行为就会断送异性间的正常交往。

异性朋友的情谊往往非常珍贵，也非常真诚，只要你心地纯洁，胸怀坦荡，就会体验到异性友谊之花的芬芳。

和老人交友的秘诀

在你的朋友圈子中，老年人是必不可少的。老年人有其丰富的人生阅历，从某种意义上说是一种财富。如果能同老年人交上朋友，借用其经验对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己进行某种指导，对你的事业是有很大帮助的。

年轻人，由于与老年人在思想、感情、思维方法和心理品质上的较大差异，双方的交往常被相互之间的心理障碍——“代沟”所阻隔。

年轻人要想和老年人交朋友，这种“沟”是必须要填平的。任何社会阶段都要靠各个年龄层次的人的相互作用来发展，这种作用既有选择性的继承，也有创造性的更替、继承与创新。老年与青年的矛盾，正是推动社会文明进步的动力。要解决好这些矛盾，要靠两代人的努力合作。

要同老年人交朋友，年轻人必须客观地、辩证地认识老年人与青年人各自的长短优劣之处，看到双方的不同的“互补”功能。

培根就曾这样论述过：“青年的性格如同一匹不羁的野马，藐视既往，目空一切，好走极端，勇于改革而不去估量实际的条件和可能性，结果常常因浮躁而改革不成；而老年人的考虑多于行动，议论多于果断。为了事后不后悔，宁愿事前不冒险。最好的办法是把两者的特点结合起来。”

年轻人可以从老年人身上学到自己真正需要的那种坚定的志向、丰富的经验、深远的谋略和深沉的感情。而且，老年人有着丰厚的人际关系资源，可以为你提供广泛的人际关系。而老年人也可从对方身上学习自己所缺乏的蓬勃朝气、创造精神和纯真的思想。

要想成功的与老年人交朋友，就要知晓老年人的心理特征。一般有以下三个方面：

1. **失落感。**

发生在离退休早期阶段，老人从繁忙的工作岗位上退下来，回到家里，无所适从，常常要回到单位去看看，了解情况，当接班人工作顺利，对他们的建议持保留态度时，他们就有人走茶凉的感受，内心产生烦恼、愤怒、甚至敌意。失落感强烈者，一般发生在担任领导工作的老人中，他们以前的生活中前呼后拥，门庭若市，一旦退休在家，闲得发闷，产生强烈的无奈、无能的心理，害怕别人再不重视自己了。

对此，你可以帮助老年人给自己晚年生活做出计划，让对方学习过去喜欢又长期忽略的特长以陶冶性情，为平凡的老年生活锦上添花。

2. **孤独感。**

由于缺乏沟通技巧，退休以后，不愿意与人交往，常常离群独居，甚至

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



与子女保持距离，内心又非常害怕别人不接受自己，出现了一系列的负面情绪，如自怜、自闭；孤独感强烈的老年人，常常是性格比较内向，不善于表达思想，又乏于交流、人际交往有困难者。

对此，你可以帮助老年人积极参加社区活动，扩大交往范围，从交往中体会快乐和幸福。

3. 忧郁感。

有的老年人由于退休前工作不尽如人意，退休条件较差，退休后对前途感到渺茫等一系列的情绪表现如痛苦、悔疚、责备、自卑甚至轻生的负面情绪。这种忧郁情绪常发生在性格脆弱、敏感多疑、善于内省、缺乏自信的老人中，他们倾向主观判断，忽略客观环境条件影响，一旦碰到问题，应对策略贫乏。

对此，你可以帮助对方积极地行动起来，参与到各种活动中去，在完成任务的过程中体会成就感，以保持心理健康水平。

要想成功地与老年人交上朋友，想他们之所想是对方愿意同你打交道的前提。

与老年人进行沟通不同于其他年龄段的人。如何与老年人交谈十分关键。

态度：要和蔼可亲，平易近人，脸上常带微笑，让老年人能感受到你的亲切感；

位置：不要让老年人抬起头或远距离跟你说话，那样老年人会感觉你高高在上和难以亲近．应该近距离弯下腰去与老年人交谈，老年人才会觉得与你平等和觉得你重视他；

用心交流：你的眼睛要注视对方眼睛，你的视线不要游走不定，让老年人觉得你不关注他，同性间可以摸着对方的手交谈；

语言：说话的速度要相对慢些，语调要适中，有些老年人听力比较弱，则须大声点，但还要看对方表情和反应，去判断对方的需要；

了解情况：要了解老年人的脾气、喜好，可以事先打听或在日后的相互接触中慢慢了解；

话题选择：要选择老年人喜爱的话题，如家乡、亲人、年轻时的事、电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

视节目等，避免提及老年人不喜欢的话题，也可以先多说一下自己，让老年人信任你后再展开别的话题；

真诚的赞赏：人都渴望自己被肯定，有的老年人性格就像小朋友一样，喜欢表扬、夸奖，所以，你要真诚、慷慨地多赞美他，他就高兴，那谈话的气氛就会活跃很多；

应变能力：万一有事谈得不如意或老年人情绪有变时，尽量不要劝说，先用手轻拍对方的手或肩膀作安慰，稳定情绪，然后尽快扯开话题；

有耐心：老年人一般都比较唠叨，一点点事可以说很久，你不要表现出任何的不耐烦，要耐心地去倾听老年人的话。

总之，和老年人交朋友，你就要充分照顾到对方处于这个年龄段的特点。在交往的过程中体现出自己的诚意，老年人自然容易接受你。

和年轻人交友的诀窍

现代社会日新月异，你只有跟上时代的步伐，才能在竞争中立于不败之地。年轻人是社会中最前卫、最容易接受新事物的群体，与年轻人交朋友，可以让你从中获取许多新的观念和新的知识，有时，对你的事业来说获益匪浅。

但要想同年轻人交上朋友并不容易。一般来说，年轻人爱与同龄人打交道，觉得与其他年龄段的人没有多少共同语言。因此，要是年长的人与年轻人交朋友就得颇下工夫了。

孙磊的儿子孙强是一名重点中学初一学生。孙强从小就是一个“电脑迷”，也是一个游戏高手，在学校小有名气，人称“孙不败”。由于要练就一身高超的游戏本领，在同学中保持不败之名，孙强在许多种电脑游戏上花了大量的时间。孙磊看在眼里，急在心上，担心因此会影响儿子的学习，思考再三后决定主动学会打电脑游戏。他欲擒故纵，首先主动向儿子学习如何演练网络游戏“魔兽世界”，再逐步深入研究其奥妙。他逐渐发现，“魔兽世界”是一个多人参与的游戏。它建立在一个充满着冒险经历的幻想世界中，在这里需要进行战斗、谋求生存、不断地升级，同时还有很多困难。而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



另一个网络游戏“诛仙”的幻想世界，不仅仅是一个游戏，实际上，它也表现出网络游戏的人文特征。这类游戏支持玩家模拟进行社交往来，还安排了专门的职位用来平衡这些角色。这些手段将辅助玩家去设计、去探索、去编排他们在游戏当中的生活方式和状态……这些都让孙磊大开眼界，对孩子们的游戏世界也有了一个客观、全面的再认识。如今，孙磊已把儿子“拉”了过来。父子俩业余时玩的都是那些有趣味、有教育意义和有道德启迪作用的益智健康的电脑游戏。

其实，与年轻人交朋友并不难。其中的关键是要了解他们，不能老是拿自己的想法去衡量对方。只要有共同的语言，即便是上了年纪的人也能同年轻人结成忘年交。

很多年轻人都有自己的个性，他们讨厌别人以教导的口气对自己说话。你与年轻人交往时，即便年长，即便事业有成也大可不必端架子，最好主动与他们打招呼。你如能谦虚地向年轻人学习请教，那么年轻人肯定会对你产生好感，比如说请他们教教你电脑的使用或操作等等。年轻人中也不乏各界精英，你主动与年轻人中的精英交往。可能获得更大的收益。

和年轻人交朋友并不是没机会。比如说，参加有年轻人参加的旅行团。加入年轻人组建的俱乐部等。不要怕彼此观念上有差异，也不要怕年轻人不接受你。只要你主动，就会发现年轻人还是容易结交的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第四章

建立人脉，这些步骤你能用

商务成功人士大多认为，要在事业上有所发展，最具威力的战略之一是“建立人脉”。但是，人脉如何建立，又该如何经营与维系呢？

建立人脉，先看清自己的能力

在构建自己的人脉之前，你最好对自己经营人脉的能力有一个初步地认识。怎么认识呢？下面我们提供一些心理测试，它们将有助于检查你在这方面的能力。

1. 你擅长人际交往吗？

请结合你自己的情况考虑下面的问题，回答“是”或“否”。

（1）你喜欢参加社交活动吗？

（2）你喜欢结交各行各业的朋友吗？

（3）你常常主动向陌生人做自我介绍吗？

（4）你喜欢发现他们的兴趣吗？

（5）你在回答有关自己的背景与兴趣的问题时感到为难吗？

（6）你喜欢做大型公共活动的组织者吗？

（7）你愿意做会议主持人吗？

（8）你与有地方口音的人交流有困难吗？

（9）你喜欢在正式场合穿庄重的服装吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



（10）你喜欢在宴会上致祝酒辞吗?

（11）你喜欢与不相识的人聊天吗?

（12）你在父母的朋友面前交谈自如吗?

（13）你在院系集体活动中介意扮演逗人笑的丑角吗?

（14）你喜欢成为院系联欢会上的核心人物吗?

（15）你曾否为自己的演讲水平不佳而苦恼?

（16）你与语言不通的外国人在一起时感到乏味吗?

（17）你与人谈话时喜欢掌握话题的主动权吗?

（18）你与地位低于自己的人谈话时是否轻松自然?

（19）你希望地位低于自己的人对你毕恭毕敬吗?

（20）你在酒水供应充足的宴会上是否借机开怀畅饮?

（21）你曾否因饮酒过度而失态?

（22）你喜欢倡议共同举杯吗?

评分与解释——

本测验的答案并无正误之分。只是一般情况下。擅长于社交的人会倾向于以下答案：

（1）是（2）是（3）是（4）是（5）否（6）是（7）是（8）否（9）是（10）是（11）是（12）是（13）否（14）是（15）否（16）否（17）是（18）是（19）否（20）否（21）否（22）是

检查你在每一题上的答案，若与上述相应答案符合得1分，否则得0分。计算你的得分。

17分~22分：你在各种各样的社交场合都表现得大方得体。从不拒绝广交朋友的机会。你待人真诚友善，不狂妄虚伪，是社交活动中倍受欢迎的人物，也是公共事业的好使者。

11分~16分：你在大多数社交活动中表现出色，只是有时尚缺乏自信心，今后要特别注意主动结交朋友。

5分~10分：也许是由于羞怯或少言寡语的性格，你没有表现出足够的自信。当你应该以轻松、热情的面貌出现时，你却常常显得过于局促不安。

4分或以下：你是一位孤独的人，不喜欢任何形式的社交活动。你难免被人视为古怪之人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2．你的人脉状况如何？

对于“人脉”两个字，不少人有许多迷思，所以建议你，先仔细对照一下这张检查表，将你对人脉的迷思勾选出来，看看你到底是属于“铁齿型”、“软脚型”、“唬烂型”、“全灭型”中哪一类型的人，根据这4种不同类型，参考《Cheers》杂志采访到的8位业界精英的说法，他们不但分享自己经营人脉的方法及过程。还提供具体的建议，让你走对方向，找到你的人脉“入口”。

（1）人脉好=攀关系，我才不做这种事。

（2）凡事不求人，我靠自己哪需要人脉？

（3）工作都忙不完了，哪有时间建立人脉？

（4）现在努力加强专业就好，建立人脉是以后的事。

——以上归类为“铁齿型”。

（1）我脸皮薄怕被人拒绝，建立人脉太难。

（2）别人讲话我只有听的份，怎么建立人脉？

（3）生活=办公室+我家，去哪里建立人脉？

（4）周末只想睡大觉，别说人脉、连出门都懒！

——以上归类为“软脚型”。

（1）有人脉=好办事，我做事最吃得开！

（2）有人脉，升迁就像坐电梯，没人脉，升迁就像爬楼梯！

（3）人脉要过滤，没利用价值的人，不用浪费时间！

（4）我认识许多大老板，人脉好得不得了！

——以上归类为“唬烂型”。

（1）朋友有难，两肋插刀，我用血泪换人脉。

（2）别人都躲着我，人脉出现大危机。

（3）每次提出要求都石沉大海，人脉实在不可靠！

——以上归类为“全灭型”。

分析：

铁齿型：铁齿型的你通常都很有工作实力，做事有自己的一套，但是别忘了，现在是一个讲究团队作战的时代，单打独斗既不能拓展格局又不能持久。所以，适时地分享你的经验或是帮助其他人，会得到你想象不到的收获喔！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



软脚型：软脚型的你比较内向、不善交际，但经营人脉并不是要你当花蝴蝶，其实你可以从当一个好的倾听者开始，建立别人对你的信赖感。工作之外的时间，也可以参加跟自己嗜好有关的社团活动，例如登山社、旅行团、美术馆义工等等，增加认识朋友的机会，对你的性格可是有潜移默化的作用喔！

唬烂型：属于唬烂型的你，最好放下身段、脚踏实地经营自己的专业实力，比较能走得远走得稳。不要整天计算周遭人的利用价值，这种功利心态真的很让人讨厌！不要忘了。你利用别人一次，人家不但会永远记得，还会告诉别人，就算你认识的人再多，别人提到你的名字都嗤之以鼻，这样恶质的人脉不如没有。

全灭型：属于全灭型的你基本上人脉已经亮起红灯，你用错误的观念去经营人脉，不但危及自己的工作、信用扫地，甚至可能有触犯公司规定或犯法的可能。劝你及时煞车，重新检视自己对于人脉的定义，用正确的态度找到人脉入口，重新出发！

按照自己的方式整理人脉档案

一旦我们对自己经营人脉的能力有了一个初步的认识，我们可以按照如下方式整理自己的人脉档案。

1. 人脉关系资源的分类。

一般来讲，人脉关系资源有以下三种类型：

个人网络：包括你的家人与朋友，或是与你最亲近的人。

社会网络：你时常联络或是比较熟识的人。之前任职单位的同事或是主管，邻居或是朋友认识的人，你的理财专员或是汽车业务员等。

专业网络：例如专业协会、俱乐部、校友会等组织。

写下现有的关系资源，包括上面提到的三种类型。回头翻阅你的电话簿或是名片本，把所有你能想到的人全都列出来。透过这份关系资源名单可以看出自己的关系组合特性，了解哪些地方有所不足，必须加以改进。最后再想想哪些人未来有可能成为你的关系资源，把可能的名单也列出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了更加有效地管理自己的关系，可以利用信息科技。目前有许多计算机软件比如微软的Outlook等都有通讯簿管理的功能。除了输入某个人的基本资料外，最好加上兴趣嗜好、专长、人格特质等有助于认识这个人的资料。然后依据职业类别或其他条件分门别类，以方便日后查询。

2. 建立“朋友档案”。

建立“朋友档案”有下面几个部分需要注意：

（1）把你同学的资料整理并做成记录。

毕业数年后，你的同学可能会分散在各地，从事各种不同的行业。有的甚至已成为某一行业或某一领域的“重量级”人物。当有需要时，凭着老同学的关系，相信会在某种程度上给你帮忙。这种老同学关系可从大学向下延伸到高中、初中、小学，如能加以掌握，这将是人生中一笔相当大的资源。当然，建立好同学关系需要经常参加同学会、校友会并且注意他们的动态。

（2）整理周围朋友的资料并对他们的专长做出详细的记录。

比如他们的住所、工作有变动时要修正，以防必要时找不到人。准确掌握这些变动的情形有赖于平时与他们联系。

同学及朋友的资料是最不应疏忽的。你还可以记下他们的生日，不嫌麻烦的话在他们生日时写一张贺卡或请他们吃个便饭保证会使你们的关系突飞猛进。若能维持好这些关系，就算他们一时帮不上忙，也会介绍他们的朋友助你一臂之力。

（3）在应酬场合认识的，只交换名片，还谈不上交情的“朋友”也是不可忽视的。

这种“朋友”在各行各业的各种阶层都会有，不应该把他们的名片丢掉，而应该在名片中尽量记下这个人的特点，以备下次再见面时能“一眼认出”。重要的是名片带回家后要依姓氏或专长、行业分类保存下来。当然不必刻意去结交他们，但可以借故在电话里向他们请教一两个专业问题，话里自然要提一下你们碰面的场合，或你们共同的朋友，以唤起他对你的印象。有过“请教”，他对你的印象自然会深刻些。当然，这种“朋友”不可能帮你什么大忙，因为你们没有进一步的交情，但是他们帮你一些小忙应该是没有什么大问题的。

3. 善用“朋友档案”。

建立朋友档案时，利用计算机、笔记本以及名片册的方法各有长处，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不管用什么方法，都应该记住：每个朋友都要保持一定的关系，千万不要在用得着时方恨少。那些办事处处通的人除了有他们本身的优越条件之外，还有一点就是他们身边有一群非常要好的朋友。这些朋友为他出谋划策，对他提出更高的要求而不让他有丝毫的松懈和放弃。这样的人大都是善用“朋友档案”的人。

美国前总统克林顿回答记者如何保持其政治关系网时说：“每天晚上睡觉前，我会在一张卡片上列出我当天联系的每一个人，注明重要细节、时间、会晤地点以及与此相关的一些信息，然后输入秘书为我建立的关系网数据库中。这些年来，朋友们帮了我不少。”

很多时候仅仅建立“朋友档案”是远远不够的，最重要的是利用“朋友档案”来帮助自己。比如把别人的生日、兴趣爱好等内容收集起来，你就会加深对他的了解。与他谈业务或是进行生意交往时可以找出他关心的话题，谈他最钟爱的事物。这样做不仅会受到他们的欢迎，更会使你的业务得以扩展。

杜维诺面包公司的老板杜维诺一直试着把面包卖给纽约的某家饭店。一连4年，他每天都要打电话给这家饭店的老板，并去参加那个老板的社交聚会，为了争取到这个客户，与饭店老板成交这笔面包生意，他还在该饭店订了个房间以便有机会与老板商谈。但是长时间的努力并没有任何结果。杜维诺决定改变策略，他收集了这家饭店老板的个人资料，终于找到他最感兴趣、最热衷的东西。原来这家老板是“美国旅馆招待者”旅馆人士组织的一员，由于他的热情，还被选举为主席以及“国际招待者”的主席。不论会议在什么地方举行，他都会出席，即使跋涉千山万水也不例外。给他建立一个小档案后，杜维诺再见到那个饭店老板的时候开始谈论他的组织。那个老板跟他说了半个小时，都是有关他的组织的，语调充满了热情，并且一直笑着。在杜维诺离开他的办公室前，他还把他组织的一张会员证给了杜维诺。在交谈过程中，杜维诺一点都没有提到卖面包的事，但过了几天，那家饭店的厨师长打电话要他把面包样品和价目表送过去。那位厨师长说：“我不知道你对老板做了什么手脚，但你真的把他说动了！”杜维诺与这位老板后来成了无话不谈的好朋友．他说：“想想看吧！我缠了那个老板4年，就是想和他做大生意。如果我不建立他的个人小档案，不去用心找出他的兴趣所在，了解他喜欢的是什么，那么我至今也不能如愿。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

建立和善用“朋友档案”是一种深刻了解人并与之保持有效联系的方式。掌握了这种方法并加以利用，就等于为自己的成功做了铺垫。

4. 选择“关系核心”。

在打造关系网的过程中，已经认识的人很重要，他们都有自己的熟人，而他们所熟识的人又有自己的熟人。成功建立关系网的关键是和适当的人建立稳固的关系。良好的关系能拓宽你的视野，让你了解周围所发生的事并提高你倾听和交流的能力。

当你意识到职业关系的重要性并开始选择可以助你一臂之力的人时，你可能不得不卸掉一些关系网中的额外包袱，其中或许包括那些相识已久但对你的职业生涯无所裨益的人。维持对你无益的关系只意味着浪费你宝贵的时间。

良好、稳固及有力的关系核心应由10个左右靠得住的人组成。这10个人可以包括你的朋友、家庭成员以及那些在你职业生涯中联系紧密的人，他们构成你的影响力内部圈，希望你能发挥所长，而且你们彼此都希望对方成功、幸福。当双方建立了稳固关系时，彼此会激发出强大的能量，还会激发对方的创造力，使彼此的灵感达到至美境界。为什么将你的影响力内部圈人数限定为10个人呢？因为强有力的关系需要你一个月至少维护1次，因此10个人或许要用尽你所有的时间。另外应至少挑选15个人作为你“10人内部圈”的后备力量并经常与他们保持联系。比如你的一位主要关系退休或移民国外，最好的替补就是你的后备军。你应每月定期和他们联系，无论是通过电话、传真、聚会、电子邮件或是信件。

开始布局，拓展人脉

你想5年后成为什么样类型的人，现在就应该开始布局，从现在开始开拓人脉，进而达成自己的目标。如果没有为5年后的人脉开始订立目标，盲从地拓展人脉只会为自己带来更多的繁忙与麻烦。早一点规划自己的人脉网络，5年后，将会发现身边到处是可随时协助您的专业人士，一通电话即可解决您烦恼的棘手问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“专业是刀柄，人脉是利刃”，在现今变化多端的社会局势中，光靠本身的专业职能是不够的，惟有配合互动互利的方式去经营人脉，才是致胜的关键。如不仔细想想未来的人脉如何规划运行，将会发现自己只是在原地踏步。

1. 明确职业和事业生涯规划。

要弄清楚以下几个问题：

（1）我的职业方向是什么？

（2）我准备在什么行业、什么类型的企业工作？

（3）我有自己创业的打算吗？我准备在哪个领域或行业创业？

（4）我的职业事业生涯大体分为几个阶段？

2. 弄清职业和事业的人脉资源需求要弄清楚以下几个问题。

（1）我目前的职业和事业进展得顺利吗？

（2）如果顺利，是谁给了我最有力的支持和帮助？今后我还要得到他们什么样的支持？

（3）如果不顺利，原因是什么？假如不是我的能力问题，那么，是谁没有给我最有力的支持？他们为什么没有帮助我？

（4）为了实现我的职业目标，我需要哪些人脉资源的鼎力相助？我现在得到了吗？

（5）为了实现长远的职业目标，我还要开发哪些潜在的人脉资源？

3. 制定人脉资源经营行动计划。

在制定人脉资源行动计划时，应注意以下几个问题：

（1）人脉资源的结构要科学合理。

比如，性别结构，年龄结构，行业结构，学历与知识素养结构，高低层次结构，内外结构，现在和未来的结构等。不少经理人的人脉圈子结构太单一、单调，导致了人脉资源的质量不高。比如，有的人只重视公司内部的人脉资源，而忽视了公司外部的人脉资源，造成圈子狭窄，信息闭塞，坐井观天。有的人只重视眼前的人脉资源，而忽视了未来的人脉资源。结果，随着职业和事业的发展以及环境的变化，造成关键时刻人脉资源缺位断档，临时抱佛脚往往效果不好。

（2）人脉资源要兼顾职业和生活的需要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不能只顾职业的发展，而忽视生活的丰富多彩和应急需求。比如，有的人尽管在你的职业上起不到什么作用，但是，他们却是日常生活中的好帮手，你不应该忽视他们。

（3）人脉资源要平衡物质和精神方面的需要。

你不能一头扎进追求名利的陷阱，而忘却了生命追求快乐和幸福的本义。比如，你要有一两个真性情的朋友，哪怕他们性格粗暴甚至低俗，但他们可以骂得你狗血喷头，让你有片刻的清醒。你还应该有一两个善于倾听的伙伴，他们是你倾诉的对象，成功时他们与你一起分享，挫折时他们与你一起分忧。你甚至还应该有一两个好抬杠的家伙，他们总是与你的观点相左，但你总能从他们的荒谬言论中汲取必要的营养。

（4）人脉资源要重视心智方面的需要。

比如，你应该结交一些专家、学者、教授、实战英雄、智者、小诸葛等，定期与他们交流，将会使你受益非浅。你百思不得其解的难题，他们的片言只语可能会给你指点迷津。

（5）明确制定人脉资源规划的步骤。

制定人脉资源规划的步骤如下：

确定职业生涯规划——评估人脉资源现状——明确人脉资源需求——设计人脉资源结构——制定人脉资源规划——制定行动计划。

4. 注意人脉资源的深度、广度和关联度。

在拓展人脉资源的过程中，要注意人脉的深度、广度和关联度。人脉的深度即人脉关系纵向延伸的情况，达到了什么级别；人脉的广度即人脉关系横向延伸的情况。范围（区域与行业）有多广；人脉的关联度指人脉关系与个人所从事行业的相关性和人咏资源直接的相关性，人脉资源既要有广度和深度，又需要关联度，利用朋友的朋友或他人的介绍等去拓展你的人脉资源，从长远考虑，千万不要有人脉“近视症”，需要关注成长性和延伸空间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



让别人注意你

人脉就像肌肉，要越练才会越发达。尤其一定要掌握一个关键原则：绝不要在人际圈里消失，让人注意不到你。千万不要把它当作是件苦差事。

已故的斯坦福大学商学院院长哈瑞尔很喜欢研究历届毕业校友的特质。他归纳，“通常表现杰出的校友，也是积极、善于社交的沟通高手。”如果把这个结论印证在也是商学院毕业的凯思·法拉利身上，一样吻合。他是美国出版的畅销书《不要一个人吃饭》的作者。

1. 人脉入口：从设定目标开始

法拉利有相当耀眼、丰富的资历。在创业前，他曾在全球知名的德勤企管顾问公司担任行销长。在跨国知名顶级连锁饭店担任有史以来最年轻的行销长。在好莱坞一家知名媒体行销公司担任CEO。除此之外，他还有更多令人“眼花缭乱”的头衔：“耶鲁大学校友会长”。《福布斯杂志》、《INC》、《华尔街日报》专栏作家。500大企业“最年轻的行销长”、世界经济论坛选他为“未来全球领袖”之一……

法拉利把这些发生在他自己身上的机运，完全归功于“人脉”。至今，在他的PDA中，储存了超过5000个人以上的名单。这庞大名单，不是生熟不分的瞎蒙凑数，他们都是可以在工作、生活、感情给予建议与亲切分享的“后勤部队”。任何时间拨电话，法拉利都可以找到其中的一个人说话。想想看，再从这5000多人延伸出去的社交圈，人脉势力会有多庞大?

对于人脉经营体会如此深刻，与法拉利艰苦的出身密切相关。钢铁工人与清洁妇组合的家庭，想送小孩进入长春藤名校，简直是天方夜谭。但幸运得到父亲上司的赞助使法拉利得以进入耶鲁念完大学，之后又取得哈佛大学商学院NBA学位。如果出身平凡的法拉利是通过“人脉”成就了日后的事业，当年他如何找到自己的人脉“入口”的呢?

法拉利在书中举了这样一个例子：《成功》杂志曾针对在1953年毕业的一班耶鲁学生做过一项研究，向学生调查3个问题：你设定人生目标了吗?你把这些目标写下来了吗?针对人生目标，你订出实践计划了吗?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果有3%的学生把人生目标写下来，同时订出实践计划。13%的学生有目标。但没有行诸文字。高达84%的学生则对人生没有特别想法，只想“快乐过一生”就好。

20年后，同样的问题再问这班学生，结果令人大感诧异。当年立下目标，却未诉诸文字的13%学生，平均收入是那些84%学生的两倍。而写下目标，同时又有行动方案的3%学生，平均收入却高于所有同学，足足有10倍之多。法拉利举此例子的用意在于，如果你还找不到人脉入口，何不先从自己的生涯目标开始想起？当你有清楚的人生目标，想要达成的渴望，自然会把你引导到如何编织人脉的地图上。因为，你会懂得自己去挖掘可以分享、支持、学习的长辈或同事。

那么，怎样设定目标呢？可以参考以下几个步骤：

第一步：发现自己的热情。设定目标以前，先找出你的梦想所在。否则，你有可能失去方向。认真问问自己，热爱什么？擅长什么？想成就什么？有哪些原因阻碍了你？当热情与能力相契合时，你才可能全心投入。

向内看——你可以分两个字段，交叉找出线索。先把你的梦想和目标依序写在第一栏，然后再把会令你感到愉快的事情、人物、嗜好写在第二栏。接着你会从中找出一些交集点。

向外看——问问朋友他们对你优缺点的观察，你会对自己的目标轮廓越来越清楚。但是，当你的梦想越来越清楚时，不要忘了，做个“有纪律”的梦想家，成功几率才会更大。

第二步：把目标写在纸上。凯思·法拉利用一个“人脉行动方案”表来找到人脉入口。它分成三部分：第一部分，写下有助于完成梦想的各种方案；第二部分，写下有助于达成目标的人、事、地、物；第三部分，写下可以用哪些方式去结交有助于达成梦想的人物或新朋友。这个方法不仅让法拉利获益良多，也让他身边的许多朋友或同事找到建立人脉的方向。

尤其在第一部分，凯思·法拉利以头3年想达到的目标倒推回去，分3个月、1年来逐步设定行动方案，并作为检验指标。当你写下的指标越清楚时，脑海中对于有什么样的人可以协助你完成目标，自然也会浮现。届时，你会乐于主动与他们亲近或学习。

练习写下“人脉行动方案”表，其实就是在找出建立人脉的方法。不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



过，有几个原则一定要掌握：

目标必须清楚。如此你才能确定适合的行动方案和设定完成时间。

目标值得相信。不要设定永远达不到的目标。

目标必须有挑战价值。除了设定自己的“安全区”外，也要让目标存在些风险或是不确定性，提高自己征服的欲望。

第三步：为自己找个“顾问团”。找几个像拉拉队长般，可以鼓舞你向上，或是具有锐利的鹰眼般，可以挑剔你错误的好友，他们会敦促你的责任感，并协助你找到方向。

当凯思·法拉利在知名的国际连锁饭店喜达屋工作时，他是500家大企业里最年轻的行销长，前途一片看好。尤其面试凯思·法拉利进来的总裁应允当他的指导师，培训他成为公司未来的领导人，也支持他把原来分散给各饭店的行销权力，改由他统一主导。当他兴致勃勃想一展身手时，却没想到进公司没多久，那位总裁便离职了。原来的承诺烟消云散，新任总裁也不认同他提出的行销策略。

凯思·法拉利惊恐万分。过去每有瓶颈，靠着慢跑总能思考出方向，但这回他跑遍了整个中央公园，恐惧仍未消失。第二天他辞职了。接下来的日子里，他有点迷失了。那是他生平第一次没有公司头衔，认识新朋友时，都不知该如何介绍自己。于是凯思·法拉利又开始写下长达12页的全新目标行动方案，并咨询他的“顾问团”。虽然他的人生目标是成为CEO，但是当时他并不够格去担任任何一家大型公司的CEO。在出版界担任主管的泰德，是他的顾问团好友之一，点醒了他：“你不要有非去500家大企业的误区，如果你想成为一名CEO，何不先找家合适的公司历练起？”

从那天开始，凯思·法拉利联络的对象、参与的聚会或活动，都锁定在“先找家合适公司”的目标上。3个月后，通过昔日友人介绍，凯思·法拉利成了YaYa互动媒体行销公司的CEO。这家在网络泡沫后生存下来的公司体质健全，只是行销能力稍嫌薄弱，而这正是他可以大显身手的舞台。

2. 人脉起飞：大胆跨出第一步

当第一次要与不认识的人接触时，许多人都会感到不自在。究竟该如何克服这种恐惧？首先，你要有“恐惧是正常的”的认知。因为这不是个人问题，而是多数人都会有的反应。以下是凯思·法拉利觉得可以克服社交恐惧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

症的几种方法。

找出值得你学习的典范人物。与熟识或想法相近的朋友相处时安全感相对较高。如果你还不敢主动跨出去结交新朋友，那么就找一个你觉得可以学习的熟人，跟他去各种社交场合，观察他如何与人攀谈互动。久而久之，你也会学到一些窍门，让自己多些勇气跨出去。

学着开口说话。有许多教育训练机构或沟通课程，是在教人如何克服沟通或说话的障碍。这些课程会让你有练习的机会，或许可以试试。

投入参与。当有人能分享或理解你的热情时，总让人有如获知音的感受。参与一些与个人嗜好有关的社团，是学习拓展人脉的好机会。而且一旦加入，就全心投入，甚至有机会，可以让自己成为社团领导人，它可以让你的人脉圈越滚越大。

每周为自己设定“认识一个新朋友”的目标。公车上、酒吧里、公司茶水间，都有你可主动向人攀谈的机会。反复练习后，你会发现与陌生人接触不再那么令人不安，被拒绝你也会把它视为家常便饭。

3. 人脉拓展：不要在人际里消失

凯思·法拉利常形容，人脉就像肌肉，要越练才会越发达。尤其一定要掌握一个关键原则：绝不要在人际里消失，让人注意不到你。千万不要把它当作是件苦差事。与人相交，其实是在建立一个长久的友谊关系。赢得友谊应该是件有趣的事，不要觉得它浪费时间。

尤其在建立人脉的初期，尽量让你的行为阅历饱满，你必须更用心让自己成为被看得见的活跃分子。但是，一个人的时间毕竟有限，该如何妥善管理时间？既然无法复制自己，凯思·法拉利的方法是“复制聚会的场合”。碰到时间紧迫时，他会把几个想联谊的对象，约在一块用餐。当然，在安排前，也要注意彼此的“气味”是否相投。如果安排巧妙，往往会有意想不到的交流效果，宾主尽欢。而且这对彼此人脉圈的拓展，也有加乘效益。

另外，如果要与一个不是很了解的人碰面，凯思·法拉利通常会再带一个认识的朋友一起加入，这样至少可以确保它不会是个浪费时间的聚会。或者，有时他也会带资历较浅的同仁或朋友来参加聚会，给予机会教育，让资历较浅同事实际观察凯思·法拉利谈生意的方式、如何与对方达成共识等。事实上，在过程中他们也会常常贡献一些不错的意见或创意。因此，千万不要低估你身旁的年轻同仁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



最近你和同事一起吃饭吗？何不今天中午找个同事一起用餐？同时也邀几位其他部门的同事或同业朋友一起参与？相信不久后，你的人脉网编织进度，将会加速前进。

拓展原则，用心揣摩

哲学家说：“世界上找不出两片一模一样的叶子”，又说：“人不可能两次踏进同一条河流”。第一句话讲的是万事万物都有自己独特的个性特征，不可能完全一样；第二句话讲的是万事万物都在时刻不停地发生着变化，即使是同一个事物，今天的和昨天的也都不一样。把这样的哲理运用在人与人的相处中，也很有启发。每个人包括你自己都是一个独特的个体，因此不要以己之心度人；每个人包括你自己都是在发展变化的，因此不要用过去的规则来苛求今天的现实。

这么说来，是不是万事万物都无规律可循呢？当然不是。万事万物都是在发展变化和运动之中，但是变化和运动是有规律的，规律是可以发现、认识和掌握的。以下介绍的“人脉拓展原则”正是对人际关系发展变化规律的发现和认识，希望大家细心揣摩，体会掌握。

1. 互惠原则。

即利人利己。利人利己是一种双赢的人际关系模式，这种观念认为，世界之大，人人都有立足的空间，他人之得不必视为自己之失。利人利己观念以品格为基础：诚信、成熟、豁达。豁达的胸襟源于厚实的个人价值观与安全感，由于相信有足够的资源，所以不怕与人共名声、共财势，从而开启无限的可能性，充分发挥创造力与宽广的选择空间。但是，有些人以为利人则必损己，利己则必损人。于是，为了一己之利，便置他人利益于不顾，最后却往往落得一个损人害己、两败俱伤的下场。利己损人，世上多少争斗；利人利己，人间无限芳春。

第二次世界大战后的日本为什么在世界上特别是在亚洲越来越孤立，而同是战败国的德国却不仅融入了欧洲还融入了世界？日本的孤立不是日本的光荣。日本既是世界上最富裕的国家之一，也是世界上最贫困的国家之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诺贝尔和平奖得主特蕾莎修女说过，地球上有两个饥饿地带，一是非洲，一是日本。

日本著名企业家稻盛和夫说："世界要求日本从利己价值观向利人价值观转变。这是世界潮流。泡沫经济崩溃之后，在金融界、证券界、大建筑公司出现了许多漏洞，暴露了日本为了赚钱而不择手段的本性，也暴露了日本社会背后的人际关系，以及过去自私、利己的积弊。必须从自私向与世界协调的方向转变。在这个问题上要恰如其分地去做。世界形势迫使日本要大大转换价值观。日本在21世纪的今天如果不打算大幅度转换价值观，就要成为世界的孤儿。"

美国汽车大王亨利·福特曾说过："如果成功有秘诀的话，那就是站在对方立场来考虑问题，能够站在对方的立场，了解对方心情的人，不必担心自己的前途。""己欲立而立人，己欲达而达人"，只有这样，才能赢得人们的信任与好感，建立融洽的人际关系。

互惠原则讲求利人利己，绝不是世俗的"互相利用"。利己的原始动机是在帮助别人的利他行为中得到心理满足，对方给予自己的帮助，只是自己利他行为的客观报偿，也就是说，利己的目的不是要索取什么，而是从给予中得到欣慰。

有一个"盲人点灯"的故事更富启发性地阐明了互惠原则的道理。

一个禅师走在漆黑的路上，因为路太黑，行人之间难免磕磕碰碰，禅师也被行人撞了好几下。他继续向前走，远远看见有人提着灯笼向他走过来，这时旁边有个路人说道："这个瞎子真奇怪，明明看不见，却每天晚上打着灯笼！"

禅师也觉得非常奇怪，等那个打灯笼的盲人走过来的时候，他便上前问道："你真的是盲人吗？"

那个人说："是的，我从生下来就没有见过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的，我甚至不知道灯光是什么样的！"

禅师更迷惑了，问道："既然这样，你为什么还要打灯笼呢？你甚至都不知道灯笼是什么样子，灯光给人的感觉是怎样的。"

盲人说："我听别人说，每到晚上，人们都变成了和我一样的盲人。因为夜晚没有灯光，所以我就在晚上打着灯笼出来。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



禅师非常震动地感叹道："原来你所做的一切都是为了别人！"

盲人沉思了一会儿，回答说："不是，我为的是自己！"

禅师更迷惑了，问道："为什么呢？"

盲人答道："你刚才过来有没有被别人碰撞过？"

禅师说："有呀，就在刚才，我被两个人不留心碰到了。"

盲人说："我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰到过。因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而撞到我了。"

禅师顿悟，感叹道："我辛苦奔波就是为了找佛，其实佛就在我的身边啊！"

这个故事告诉我们：点灯照亮别人的同时，更照亮了自己。这就是助人为乐的道理。在生活中，我们应该时刻记得：帮助别人也就等于帮助自己。

2. 诚实守信原则。

在人际交往中，一般人都喜欢与诚实、爽直、表里如一的人打交道。因此，在人际交往中应切记诚实守信的原则。马克思就曾说过："友谊需要忠诚去播种，热情去灌溉，原则去培养，谅解去护理。"孔子说："言必信，行必果"；"与朋友交，言而有信。"信用是处理人际关系的必守信条，敌对双方谈判要守信用，做生意双方成交要守信用，上、下级讲话要讲信用，甚至连父亲对刚懂事的儿子讲话也要讲信用。我国历史上有个著名的故事，曾子的儿子吵闹不休，曾妻就骗他说："等你父亲回来，杀猪给你吃。"曾子回家听到妻子告诉他这件事后，果然持刀把猪杀了。显然，曾子是在培养儿子的信用意识。

信用的心理作用是给对方以安全感，人际关系是以互相吸引为前提，而这种吸引很重要的一点是双方必须在交往中达到心理上的安全感。因此，约定的聚会，要按时出席；承诺的任务，要力争完成；朋友托办的事，答应了，就要办到；借别人的款项、物品，要如期归还。这些不是无关紧要的小节，而是影响到个人信誉和人际关系的大问题，切不可掉以轻心。

3. 互赖原则。

集思广益的合作威力无比。许多自然现象告诉我们：全体大于部分的总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和，不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质因此改善，植物比单独生长时更为茂盛。两块砖头所能承受的力量大于个别承受力的总和。这一原理也同样适用于人类，但并非万无一失。只有敞开胸怀，以接纳的心态尊重差异，才能众志成城。

中国的伦理，使所有中国人，结成一个硕大的互依互赖网。更使得我们彼此之间，息息相关，互相依存。互依互赖的正确意义，是互助而非倚赖。例如有甲、乙两人，如果"甲的义务，即系乙的权利；同时乙的义务，亦即甲的权利"，互相消而又互相益，便是互助。推而至于分工合作，成为更复杂的互助。

中国象棋的16个成员最能体现互赖的精神。虽然它们各自可以独立作战，不必也不能依赖他人。但是它们之间，却是互助合作的。车固然可以保护马，马也可以"看"住车，不让它平白遭受对方的攻击。士、象当然是将的心腹，随时要保护着。然而紧急时期，当士或象在将的行宫里受到袭击时，将也可以给予适当的维系，甚至奋勇地挫败来犯的敌人。卒的威力较小，而在适当的场合，照样可以攻死对方的帅。或者保护自己的车、马、炮，依然有其发挥互助能力的时刻。

"红花亦需绿叶衬"。任何事业，都不是个人独力所能够完成的，有赖于同仁的互助合作。因此，我们要树立"合则彼此有利，分则大家倒霉"的意识。共同努力，一起来担负责任，才能共策共力，达到真正互依互赖的境界。

4. 分享原则。

分享是一种最好的建立人脉网的方式，你分享得越多，得到的就越多。世界上有两种东西是越分享越多的：一是智慧、知识，二是人脉、关系。正如肖伯纳所说：我有一个苹果，你有一个苹果，交换一下每人还是一个苹果；我有一个思想，你有一个思想，交换一下每人至少有两个以上的思想。同理，你有一个关系，我有一个关系，如果各自独享则每人仍是一个关系，如果拿来分享，交流之后则每人拥有两个关系。

我们来看一看李嘉诚的生意经：假如一笔生意你卖10元是天经地义的，而我只卖9元。让他人多赚一元。表面上看我是少赚了一元或者亏了一元，但是，从此之后，这个人还和我做生意，而且交易越来越大，而且又介绍他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



们的朋友与我做生意。朋友又介绍朋友来与我做生意。所以，我生意越来越多，越来越大，我的朋友圈子也越来越广。

你分享的东西是对别人有用有帮助的，别人会感谢你。你愿意同别人分享，有一种愿意付出的心态，别人会觉得你是一个正直的人，就愿意与你做朋友，愿意与你打交道。

5. 坚持原则。

坚持不放弃的人，才能有更多正面思考的时间、更坚持屡败屡战的信念，从而赢得更多成功的机遇。在经营和开发人脉资源的过程中，很多人缺乏坚持的韧性，主要表现：一是“三天打鱼，两天晒网”，一暴十寒；二是遭到拒绝之后，没有勇气坚持下来，结果错失“贵人”相助的良机。

“骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。”坚持就是胜利，你如果只坚持了三天。五天，一个月，两个月，当然是无法做到“水滴石穿，绳锯木断”而到达胜利的彼岸。一条蚯蚓，遁地三尺，穿越黑暗，缘于它锲而不舍的挖掘；一只大鹏，俯瞰五岳，睥睨江河，缘于它始终不渝的飞翔。一条山路，尽管崎岖而险恶，但坚持不懈的人终会直抵高山之巅；一条大道，尽管平坦而宽阔，但瞻前顾后的人也会半途折戟沉沙……

坚持，可以让我们在困惑时柳暗花明；坚持，可以让我们在人脉资源中游刃有余：坚持，可以让我们在贵人助力的竞争中脱颖而出！正是由于夸父坚持不懈地追日，才拥有了现时的光明！“古之立大事者，不惟有超上之才，亦必有坚韧不拔之志。”这正是胜利者对成功经验的高度概括，因为他们深知：对前途失去信心的人，永远也享受不到成功的喜悦，惟有不断奋斗，坚持到底，辛勤耕耘人脉的沃土，才会构建广袤的人脉天地网络。最终达到“四海翻腾云水怒，五洲震荡风雷激”的人脉境界，实现“振臂一挥，应者云集”的人生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二篇

一分钟帮你交到好朋友

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第五章

张口就来，巧获他人的好感

人们总是在最初接触的一刹那就会对对方产生大概的印象，而这个印象直接决定了其好感程度。所以，在最初接触的一刹那你所说的每一句话都是至关重要的。

自我介绍，让别人关注你

自我介绍，在一般情况下就是把自己的情况介绍给陌生的交际对象。如姓名、身份、职业、特长等，意在使对方了解自己，尽可能为自己提供方便，并与对方建立联系。人们初次见面，都会产生一种了解对方并渴望得到对方尊重的心理，及时简明的自我介绍，可以满足对方的这种渴望，对方也会以礼相待，作自我介绍。

在日常生活和工作中，人与人之间需要进行必要的沟通，以寻求理解、帮助和支持。自我介绍是最常见的与他人认识沟通、增进了解、建立联系的方式。

在社交活动中，想要结识某人，而又无人引见，可以向对方作自我介绍。自我介绍的内容，可根据实际的需要、所处的场合而定，要有鲜明的针对性。在某些公共场所和一般性社交场合，自己并无与对方深入交往的愿望，作自我介绍只是向对方表明自己身份。这样的情况只需介绍自己的姓名，如“您好，我叫王海”或“我是王海”。有时，也可对自己姓名的写法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作些解释，如“我叫陈华，耳东陈，中华的华”。如果因公务、工作需要与人交往，自我介绍应包括姓名、单位和职务，无职务可介绍从事的具体工作。如“我叫王海，是荣发公司的销售经理”。

在社交活动中，如果希望新结识的对象记住自己，作进一步沟通与交往，自我介绍时除姓名、单位、职务外，还可提及与对方某些熟人的关系或与对方相同的兴趣爱好。

进行自我介绍，要简洁清晰，充满自信，态度要自然、亲切、随和，语速要不快不慢，目光正视对方。在社交场合或工作联系时，自我介绍应选择适当的时间，当对方无兴趣、无要求、心情不好，或正在休息、用餐、忙于处理事务时，切忌去打扰，以免尴尬。若在讲座、报告、庆典、仪式等正规隆重的场合向出席人员介绍自己时，则应简短又细致地介绍自己。

“我叫柴××，是哈尔滨工业大学机械专业1968年的毕业生，1981年在省电大学习工业管理，获硕士文凭。

“从1970年起我就在××汽车制造厂油泵车间当技术员，1980年晋升为工程师。从1983年起直到现在，承包厂服务公司的汽车修理厂。这些年来，我一直研究国内外关于机械加工方面的先进技术，对汽车油泵的品种、规格、型号、质量、工艺流程、销售情况也比较熟悉，有一定的管理经验。我今年45岁，正是年富力强的时期，很想干一番事业。我个人做事果断，敢于拍板，敢于负责。只要给我一定的时间，比如说10天吧，就能把全部情况弄清楚，拿出办厂的具体方案，提出上缴利润的指标。”

这是某汽车油泵厂的柴××在投标时所作的自我介绍，较为具体详尽，既全面介绍了自己的学历、经历、兴趣、专长、能力和性格，又表示了自己的愿望和信心，因而赢得了招标单位的初步信任，为后来的中标打响了第一炮。

称呼得体，最好的见面礼

称呼是指人们在正常交往应酬中，彼此所采用的称谓语。它是言语交际的“先锋官”，在日常生活中，称呼应当亲切、准确、合乎常规。正确恰当的称呼，不仅能体现对对方的尊敬和自身的文化素质，更能促使交际的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



俗话说，“良言一句三春暖”，称呼得体就像行个见面礼，使对方获得心理上的满足，使沟通顺畅，交往成功。反之，称呼不得体往往会引起对方的不快甚至愠怒，使双方陷入尴尬境地，造成交往梗阻乃至中断。由此可见，称呼得体与否在很大程度上决定着人们交往活动的成败。因此，要想生活愉快、事业发展，都需要注意研究人际称呼的技巧，努力提高自己的称呼艺术。

称呼在人际交往和管理活动中的重要作用早为人们所注意。社会心理学家们认为得体的称呼能使人心情愉快，增强自信，有助于形成亲密和谐的人际关系。而良好的人际关系又是使人精神振奋、心理健康和提高工作效率的重要条件。得体的称呼能缩短人和人之间的心理距离，使人心情舒畅。

那么，怎样称呼才算得体呢？其实称呼并没有什么统一的模式。不同的地区、不同的民族和不同的语言传统，称呼的习惯可能差异很大；不同的职业、职务、性别、年龄的人，对称呼的需要和期望也不尽一样。这就造成了人际称呼的复杂性和多元化，增加了称呼得体的难处。但有一条是共同的，那就是要尊重他人和礼貌待人，这样，对方心里就会产生一种自豪感和满足感，反过来对方也会乐于与你接触，主动和你沟通，这就使交往有了良好的开端。但仅有此还不够，在具体称呼时还要注意做好以下几点。

1. 记住对方姓名。

姓名不仅是将自己与他人的存在予以区别的标志，而且不少人的名字还凝聚着父母对子女的期望。由于自尊的需要，每个人都会重视和珍爱自己的名字，同时，也希望别人能记住和尊重它。因此，当自己的名字被别人叫到时，就认为自己受到尊重，心理感到愉悦，对称呼自己的人怀有亲切感。古今中外，一些领导人、政治家和企业家对人的这种心情很了解，与人寒暄时不只说句“您好”，而是在“您好”前面或后面冠以对方名字，这样做起到了很好的心理效应。我们对久别之后仍能一下子叫出自己的名字的人，总是感动万分、钦佩不已的原因，就是因为这个缘故。

2. 符合年龄身份。

称呼必须符合对方的年龄、性别、身份和职业等具体情况。对年长者称呼要热情、谦恭、尊重；对同辈则要态度诚恳，表情自然，亲切友好，体现出你的坦诚；对年轻人要注意慈爱谦和，表达出你的喜爱和关心；对有较高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

职务或职称者，要称呼其职务或职称。总之，要讲究礼貌，既表达出你对对方的真诚和尊重，又不卑不亢。切勿使用“喂”“哎”等来称呼人，同时，也应力戒点头哈腰，满嘴恭维话。

3. 有礼有节有序。

在与多人打招呼时，如果群体中有年长者，也有年轻人或异性在场，就要注意称呼的顺序。一般来讲，应先长后幼，先上后下，先女后男，先生疏后熟识为宜。称呼最能表达说话人的道德修养、知识水平和文明程度，也体现着他的交往技巧。称呼兼顾长幼的差异，会使年长者觉得受了尊重，年轻人也心中坦然；如顺序颠倒，不但会使年长者不满，而且被称呼到的人也会感到窘迫。再者应注意尊重女性，在与一个同样年龄、身份的群体打招呼时，先称呼女性，会使对方感到你有较高的素养，从而乐于与你交往。

需要强调的是，以上各点并不是孤立的，而是彼此制约、密切相关的，它们从不同侧面共同决定着称呼的得体与否以及称呼得体的程度。在日常生活中我们只有依据称呼对象和交往场合等的具体情况，从多方面分析称呼对象的称呼需要，选择得体的称呼语，才能收到最理想的称呼效果。

介绍别人，这样能使双方满意

介绍他人，即第三者为彼此不相识的双方引见的介绍方式。在人际交往中，我们总能碰到为他人介绍的机会，那么如何能使双方满意，达到预期的效果呢？这是一个看似简单的问题，其实却很难做到位。

介绍他人应注意以下几个问题。

1. 介绍时要注意介绍的顺序和礼节。

一般情况下，是将年纪轻、身份低的介绍给年纪大、身份高的，以示对后者的尊重。介绍多人的一般顺序是：

（1）不同性别的两个人，在一般情况下应将男士介绍给女士，如：“李小姐，这是赵先生，刚从河北来。”如果男士尊于女士，则应把女士介绍给男士：“赵老师，这位是从哈尔滨来的李小姐……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



（2）不同辈分、职务的两个人，应将年轻、职务低、知名度低的介绍给年长、职务高、知名度高的。如“汪老，这是×××报社的，陈××先生。”

（3）把一对夫妇介绍给他人，在一般情况下应先说丈夫，后说妻子。

（4）同龄人聚会应将未婚的介绍给已婚的，将自己熟悉的介绍给不太熟悉的。

（5）客人到家中拜访，应先把客人向家庭成员介绍，然后把家庭成员向客人作简单逐一的介绍。介绍时，应把被介绍人的关系、姓名讲清楚，同时要能简明地点出他们的爱好和特点更好，这样会给客人以愉快亲切的感觉，也显示出家庭的和睦与乐趣。

2. 介绍时体态语要自然、协调。

介绍时一般应起立，面带微笑，注意礼节手掌朝上示意，切不可用食指指指点点。

3. 介绍语信息量要适中，不要过于冗长，能为双方攀谈引出话题即可。

4. 介绍语要热情、文雅，切不可伤害被介绍者的自尊心。

介绍是为了联络感情，融洽气氛，建立交流关系，因此，介绍的话语应热情洋溢，切忌冷冰冰的，更不可有损被介绍人的尊严。

约翰·梅森·布朗是一位作家兼演讲家，一次他应邀在某地演讲，被会议主持人作了这样的介绍：

“先生们，请注意了。今天晚上我给你们带来了不好的消息。我们本想邀请伊塞卡·F·马科森来给我们讲话，但他来不了，病了。（下面听众发生嘘声。）后来我们要求参议员布莱德里奇前来，可他太忙了。（嘘声。）最后，我们试图请堪萨斯城的罗伊·格里根博士来，也没有成功。（嘘声。）所以，结果我们请到了——约翰·梅森·布朗。”

这段介绍语的本意并不想贬低布朗先生，却一次又一次地刺伤了其自尊心。之所以出现这样的失误和恶果，原因有二：一是介绍者将组织这次活动的过程报了一遍流水账完全没有这个必要，客观上产生了这样的效应；二是主观上考虑不周，或者根本没有考虑这样一些问题：如何尊重演讲者？如何促使来之不易的演讲活动取得成功？因此，从某种意义上讲，介绍语是介绍者认识水平、组织才能和表达才能的外现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次，某高校邀请话剧《光绪政变记》中慈禧太后的扮演者郑毓芝来演讲。主持人是这样介绍她的："同学们，今天，我们好不容易把'老佛爷慈禧太后'请来了。掌声，笑声，听众的情绪热烈起来。'老佛爷'郑毓芝同志在戏台上盛气凌人，皇帝、太监、大臣见了都诺诺连声，磕头下跪，在台下却和蔼可亲，热情诚恳。她方才和我谈起，还曾扮演过《秦王李世民》中的贵妃娘娘，话剧《孙中山》中的宋庆龄。她是怎样把这些截然不同的人物演得栩栩如生的呢？下面就请听她的演讲。"听众凝视主席台，热烈鼓掌。

这番介绍语既幽默风趣，突出特点，又条理清楚，主旨鲜明，热情洋溢地把郑毓芝本人和她演的角色作对比介绍，并水到渠成地点明其演讲的主题，可谓十分得体，收放自如。

打招呼要有春天般的温暖

寒暄又叫打招呼，是人与人建立语言交流的方法之一，是交谈的润滑剂，它能使朋友在某种场合心领意会，让不相识的人相互认识，使不熟悉的人相互熟悉，把单调的气氛活跃起来，为双方进一步攀谈架设友谊的桥梁。

1984年9月，中国与英国关于香港问题的第22轮会谈在钓鱼台国宾馆开始了。

中方代表周南和英方代表伊文思相遇并寒暄起来。

周南说："现在已经是秋天了，我记得大使先生是春天前来的，那么就经历了三个季节了：春天、夏天、秋天——秋天是收获的季节啊"

这是发生在中英关系史上的一次重要谈判，时间是1984年秋季——达成协议的关键时刻。内容是我国对香港主权的收复问题。

周南在这次轻松的寒暄中，运用暗示、双关的手法，巧妙利用交际的时令特征，即秋天的特点及其象征意义——成熟与收获，将我方诚恳的态度和希望以及坚定的决心，含蓄委婉地表达了出来。

这种寒暄意味深长，具有强烈的针对性和灵活的策略性，无穷之意尽在言外。

在我们日常生活中，寒暄的主要形式有以下几种。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



路遇式寒暄。就是在路途上或一些公共场所里遇到熟人，顺便打个招呼。一种是对经常见面的熟人，握握手，说上句“你好’上班去呀？”在路上骑车相遇，相互点点头，微笑一下，摆摆手，不用下车，擦肩而过。另一种是在路上遇到较长时间没有见面的熟人，这时不可以点头再过，要停下来，多说几句。如有急事要办，则要与对方说清楚再离开，这是人际交往的基本常识。

会晤前的寒暄。如约见了面，或客人来了后，在交谈正题之前的问候。一种是常见的也是最起码的问候方式，如“您好”、“请进”、“请坐”等。另一种是特殊情况的问候方式，如对病人、老人、师长、好友，或是遇到大病初愈、长途旅行、身遭不幸等情况，寒暄问候则要格外体贴入微，暖人心扉。

寒暄的内容主要有以下几类。

关怀式寒暄。这是常见的寒暄方式，真挚深切的问候，对于加深人际间的感情，有着重要的作用。

激励式寒暄。就是在寒暄的几句话中，给人以鼓舞和力量。几句寒暄，就能给人以很大的激励。

幽默式寒暄。寒暄中加点幽默诙谐的成分，对协调交际气氛是很有效果的，人际间良好的沟通与深切的友谊就是在这幽默的寒暄中间建立起来的。

夸赞式寒暄。无论谁清早起来，接连听到几个诸如“您起得好早啊”，“您身体越来越好啦”的赞美式寒暄，一定会感到这一天心情格外舒坦愉快。夸赞式寒暄也要讲点技巧，其中之一就是夸赞的内容最好要具体一些，这样才能产生较大的作用。

在寒暄中，应注意以下几点。

1．要注意对象。寒暄要因人而异，不要对谁都是一个调。

2．要注意环境。在不同的环境，要进行不同的宣暄。

3．要注意适度。寒暄要适可而止，过多的溢美之词则会给人以虚伪客套之感。

总之，恰当的寒暄，能给不快的人以安慰，给久别重逢的人以关怀，给邻里亲友以欢乐，并由此沟通感情，联络友谊，促使人际交往达到水乳交融的佳境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合理说话，让别人成为你的“粉丝”

有些人说话虽然在内容上不占优势，但他的说话方式却会给人一种非常迷人、令人舒服的感觉。毕竟说话者有其本性，每一次对话会因为说话技巧的不同而有各种不同的回响、反应。那么，使对方愿意听我们说话并把他步步引入对话的绝佳境地有什么技巧呢？

1. 风格明快。

生活中大多数人不喜欢晦暗的事物，即使草木也需要阳光才能生长。同样，给人阴沉感的谈话，会让人有疑虑感、厌恶感及压迫感。反之，说话简洁明快，则容易让人接受。

2. 声音独特。

有的人说话的声音给人一种享受，因为他（她）的嗓音实在是很动人。他们谈话时，非常注意说话的声音，而选择说话的声音，完全依靠他们她们的天赋、个性及所要表达的情感而变化。有条件的话，你可自我充当对象，把自己的话录下来再仔细地听，你可能会吃惊地发现，自己说话竟有那么多毛病。这样经常检查，发音的技巧就会不断提高。

3. 语气肯定。

每个人都有自尊心，很容易因为某些微不足道的事就感到自尊心受损。如此一来，你要在谈话中稍不注意说话的方式方法，他（她）会立即反射性地表现出拒绝的态度。所以要对方听你说话，首先得先倾听对方要表达些什么。所谓“说话语气肯定”并不是指肯定对方说话的内容，而是指留心对方容易受伤害的感受。

4. 语调自然。

自然的声音总是悦耳的，在交谈中我们应该注意，交谈不是演话剧，无论你是什么样的语调，都应自然流畅，故意做作的声音只能事与愿违。当你交谈的对象不是一个人，而是许多人时，应采用以下的技巧：当前一个人声音很大时，你开始说话时就可以压低声音，做到低、小、稳；当前一个人音

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



量较小时，你的开始句就要略提高嗓门，清脆响亮，以引起大家的注意。

5. 习惯用法。

人类生存在当今的语言环境中，对于语言拥有自己的运用标准，一旦不符合标准，就会产生不协调的感觉，其中包括语气与措辞。在人际关系中，确实有必要根据实际情况或对方是谁而分别使用适当的语言。如果不分亲疏远近，一律以和同事谈话时的措辞来谈，那么对方将不会老老实实地听我们说话。

“太好了！”“好棒哟！”“真可怕！”这些都是一般女孩子说话时常会冒出来的感叹词。当然，这也是一种感情洋溢的表现。一句话若没有抑扬顿挫，则流于平淡，引不起对方的兴趣，若能添一些感叹词，则能增加彼此之间的谈话的气氛，但要适可而止，过多的感叹词，亦会抹杀言词的重要性，使对方不能分辨你的意思。

6. 思路清晰。

当之前的谈话争论不休，而且没有头绪时，你站出来讲话，就要力求语句简短，声音果断，有条理。

在大众场合发言时，你要想清楚自己讲什么，怎么讲，讲到什么程度。再者最好不要夹在中间，要么赶在前面，要么最后再讲，这样才能使人印象深刻。

八种方法让你获得好感

说话想获得别人的好感我们建议可以从下面八个方面入手：

1. 多提善意的建议。

当一个人关心你时，只要这份关心不会伤害到自己，并且对方还提了一些善意的建议，你当然会欣然接受，对这个人产生好感。那么，反过来你对别人若也如此，别人也会同样对你产生好感。

满足他人自尊心最佳的方法就是善意的建议。对方是女性时，仅说“你的发型很美”，只不过是句单纯的赞美词；若是说“稍微剪短，看起来会更可爱”，对方定能感受到你对她的关心。若是能不断地表示出此种关心，对方对你必然更加亲切信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 偶尔暴露自己一两个小缺点。

有时坦率地暴露缺点，反而会迅速获得对方的信任，给对方留下一个正直、诚实深刻的印象。

只是暴露自己的缺点并不是毫不保留地将所有的缺点都暴露出来，如果做，反而使人认为你是个毫无可取之人，因而丧失了你的信任。

暴露的点只要一两个就可以了，可使他人把这一两个缺点和其他部分联想在一起，因而产生其他部分毫无缺点的感觉。但这绝不是狡诈，只是交际的策略和需要。因为也没有人会拿自己的缺点和别人交往。“这个人有点小缺点，但是其他方面挑不出毛病来，是个相当不错的人”类似上述的想法就能深深植入他人的心中。

3. 记住对方所说的话。

一位心理学家应邀去演讲，不料主办方却问他：“请问先生的专长是什么？”他颇为不高兴地回答：“你请我来演讲，还问我的专长是什么？”

招待他人或是主动邀约他人见面，事先多少都应该先收集对方的资料，这是一种礼貌。换句话说，表现自己相当关心对方，必然能赢得对方的好感。

记住对方说过的话，事后再提出来做话题，是表示关心的做法之一，也是说话的策略之一。尤其是兴趣、嗜好、梦想等事对对方来说，是最重要、最有趣的事情，一旦提出来作为话题，对方一定会觉得很愉快。在面试时，不妨引用主考官说过的话，定能使主考官对你另眼相看留下深刻的印象。

4. 注意对方微小的变化。

生活中，一般做丈夫的都不擅长对妻子表现自己的关心。比方说，妻子上美容院改变发型时，明明觉得她“看起来年轻多了”，却不作任何表示，因而使妻子心里不满，觉得丈夫不关心自己。

不论是谁，都渴求拥有他人的关心。而对于关心自己的人，一般都具有好感。因而，若想获得对方的好感，首先必须积极地表示出自己的关心。只要一发现对方的服装或使用的物品有些微小的改变，不要吝惜你的言词，立即告诉对方。例如：同事打了条新领带时，“新领带吧？在哪儿买的？”像这样表示自己的关心，绝没有人会因此觉得不高兴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



另外，指出对方与往日的变化时，愈是细微和不轻易发现的变化，愈使对方高兴。不仅使对方感受到你的细心，也感受到你的关怀，转瞬间，你们之间的关系就会远比以前更亲密可信。

5. 呼叫对方的名字。

欧美人在说话时，常说："来杯咖啡好吗？莱克先生。""关于这一点，你的想法如何？莱克先生。"频频将对方的名字挂在嘴边。这种作风往往使对方涌起股亲密感，宛如彼此早已相交多年。其中一个原因是他感受到对方已经认可自己了。

在我们的社会里，晚辈直接呼叫长辈的名字，是种不礼貌的行为。但是，平辈之间借着频频呼叫对方的名字，来增进彼此的亲密感，应是个非常有益于彼此交往的方法。

6. 注意细节投其所好。

有位朋友有个奇怪的习惯，总是把他人名片的背面写得密密麻麻。与其说他是为了整理人际资料或是不忘记对方，倒不如说是为了下一次见面做好准备。也就是说，将对方感兴趣的事物记录下来，再度见面时，自己就可提供对方关心的情报作为礼物。即使只是见过一次面的人，若能记住对方的兴趣，在第二次、第三次见面时，不断地提供这方面的知识或是趣事，借此显示自己对于对方的兴趣很关心，必然使对方产生很大的好感。

或许有些人会认为此种做法太过于功利主义。事实绝非如此。这种做法的确出于对对方的关心，更何况对对方也是真正有益的。借着经常保持此种姿态，结果必然能将一般通用的话题化为己身之物。换句话说，以长远的目标来衡量，此种做法能成为表现自我的有力武器，以此迅速获得对方对自己的好感和信任。

7. 温暖的微笑。

我们在与人交往中，不管是同意人家的意见还是不同意，都不要摆出一幅冷冰冰的面孔，谁也不愿意和态度冰冷的人谈话。即使是出于某种无奈而非谈不可，在心底也已经产生了反感。试想，这样的谈话能有好结果吗？因此，我们在交往中要学会笑，学会用笑给人以温暖。不论对方是谁，有怎样的见解，如何让人讨厌，那你可以不和他交谈或躲开，摆一幅冷面孔总是无益的。有这样一个故事：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。空姐很有礼貌地说："先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？"15分钟后，飞机早已进入了平稳飞行状态。突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了。空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是刚才那位乘客。她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说："先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。"这位乘客抬起左手，指着手表说道："怎么回事，有你这样服务的吗？"无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱给乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要水，或者别的什么帮助。然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。很显然，他要投诉这名空姐。等到飞机安全降落，所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，本以为这下完了，没想到，等她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在本子上写下的并不是投诉，相反却是一封热情洋溢的表扬信："在整个过程中，您表现出的真诚的歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了我，使我最终决定将投诉信写成表扬信，你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们的这趟航班"

空姐看完信，激动得热泪盈满了眼眶。

8. 谦虚是一种美德。

谦虚之所以受到尊崇，就因为它是做人的美德及事业成功的法宝，但是，在现实生活中，谦虚也并非想做就能做到，有的人得到领导的表扬、同事的夸奖，内心里着实想谦虚一番，却寻找不到适当的表达方法。要么手足无措，面红耳赤，支支吾吾，要么说一些"归功于集体、归功于人民"的套话听起来让人觉得虚假。

那么，在社交场合，不同的时间，不同的环境，不同的氛围，如何用不同的方式表达自己的谦虚，才能给人留下一个良好的印象呢？

转移对象。如果表扬或赞美使你感到在众人面前窘迫的话，你不妨想办法转移人们的注意力，使自己巧妙地"脱身"，把表扬或赞美的对象"嫁接"到别人的身上，但要有所依据，不然也会显得空和假。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



妙设喻体。直言谦虚，固然可取，但弄不好会给人一种虚假的感觉。特别是两个人之间，如果仅仅说“你比我强多了”这类话，容易有嘲讽之嫌。遇到这种情形，你不妨用一个比喻方式，巧妙地表达自己的谦虚。

自轻成绩。任何称赞和夸奖，都不可能毫无缘由，或者因为某件事，或者因为某方面的成绩。这时你不妨像绘画一样，轻描淡写地勾勒一笔，却在淡泊之中见神奇。

相对肯定。面对别人的称赞，如果把自己说得一无是处，不但起不到谦虚的作用，反倒给人一种傲慢的感觉。正如俗话所说：“过分的谦虚等于骄傲。”现实生活中，类似这样的情况屡见不鲜。所以，谦虚要掌握一定的分寸。

征求批评。面对人们的赞美，诚恳地征求大家的批评，这是表现你谦虚精神的一种最有效的方法。但要注意适当适度，不然虚心也就变成了虚假。

我们在社交生活中，可以根据不同的场合、不同的环境、不同的交际对象，去不断创造自我，虚心学习。

只要虚心而诚挚，努力追求谦虚的品格，在谈话时保持平和坦诚的态度，尊重对方，就一定会成为一个受人敬重的人，说话的分量也会相应增大。

不论何时何地，“谢谢”不能少

很少有词语一讲出就能立刻赢得一个人的好感，起到化敌为友、抚平自私心理、提高自尊心的作用。然而，“谢谢”这个词却有这个魔力。但“谢谢”却常常被人轻视，或因太简单而忽略，以致我们中的许多人因此而与好人缘失之交臂。我们常常听到这种抱怨，“我并不介意做所有这些事，只要他每次能说声‘谢谢’”，甚至说，“我为她做了那么多，她连声‘谢谢’都不会说”。

说声“谢谢”本是世界上最容易、也是最为可靠的办法，想成功地开展工作和取得别人的合作，赢得友谊和影响人们，谢谢都不可少。

那么，在交际中，怎样说谢谢呢？表达谢意可以用很多方式说出来。然而，无论被怎样打扮，譬如用鲜花、午餐回报，或者其他方式，这个词，或

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它的一种变化，一定要说出来或写下来。以下是一些传播这个不起眼但绝对重要的信息的方法。

1. **说出谢谢**。告诉他（她），他（她）为你做的对你来说是很重要的，和在哪一方面帮助了你：“我真的非常感谢你对我在学习上的帮助。”

2. **给予赞扬**。让他（她）知道你认为他（她）为你做的事是很特别并值得珍藏的：“谢谢你的咖啡，我想我会记你一辈子。”

3. **予以回报**。告诉他（她）你感谢他（她）为你做的，并准备回报这个好心人：“我很感激你能在开顾问会议时回我的电话，以后只要有用得上我的地方，请随时找我。”

4. **写个条子表示谢意**。说声谢谢是很有作用的，但写下来会更胜一筹。不妨亲笔写一个条子表达你的谢意。

5. **电话致谢**。“我打这个电话只是为了感谢你……”

6. **送份礼物**。送份礼物并附上一张便条。只要你送的礼物能够非常适当地表达出你的感谢，送什么并不重要。一个老板请他的秘书去看了场一流水准的高尔夫球赛。为了投桃报李，她买了一个独特的礼物—— 一个高尔夫球棒的缩微模型，然后写了个感谢的便条放在礼品盒里一并送给了他，老板收到后深感欣慰。

7. **传达谢意**。告诉别人你有多感谢他为你所做的一切，最后这话一定会传到给予你帮助者的耳朵里去：“王敏这人真好，她帮我安排了那次会议。要是没有她的帮忙，我真不知该怎么办好。”当你的谢意通过别人的嘴传到她的耳朵里时，定会增色不少。

8. **提供帮助**。与他们在一起，主动提出为他们的工作助一臂之力。比如帮助校对个长篇报道：“我来帮你干这事儿，甭客气，你帮我的次数可太多了。”

9. **请客吃饭**。邀请你要感谢的人去吃午餐或晚餐，一定要表明你这是为了感谢她的帮忙。如果你邀请的是已婚者，应当把她（他）的配偶一并邀请去。

10. **报答捐款**。如果一个环境学家曾用心地报道过你的一篇论文，不妨为他心爱的环保事业捐一笔款，这也许是对他最好的感谢。但也别忘了说“谢谢”。你可以打个电话或写个便条去感谢他，并告诉他你所做的。他一定会为你所做和自己曾经所做的事感到高兴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第六章

打开话匣子，让你们相谈甚欢

工作中、生活中、学习中，处处都免不了和陌生人接触。然而，很多人在面对陌生人时，往往不知如何开口，不懂如何顺利地交谈。他们也因此失去了结交朋友、开展工作的机会。很多口才高手能和陌生人一见如故、侃侃而谈，他们的人生也因此更加精彩。

话要投机，重在第一句话

俗话说："酒逢知己千杯少，话不投机半句多。"有的人相处一辈子却形同路人，无话可说；而有的陌生人却一见如故，相见恨晚。两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。一个好的开场白会让谈话顺畅地进行下去。

和陌生人交往时，说的第一句话要给人亲热、友善、贴心的感觉。快速消除彼此间的陌生感，拉近彼此的距离。最常用的方式就是攀认式。可以攀亲友、攀老乡等等。生活在社会中，每个人都会有自己的关系网，只要彼此留意，就能够发现双方有着这样或者那样的交叉点，找到了交叉点，就能迅速消除陌生感。

赤壁之战前，鲁肃奉命去联络刘备一方，鲁肃见诸葛亮的开场白是："我，子瑜友也。"子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的忘年之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

交。短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。

“你是××大学室内设计专业毕业的？我也是，你是哪一届的，应该是我师哥吧？”既然是校友，又是同一个专业，陌生感自然就减少了很多。

“你也是杭州人啊，真是老乡见老乡，两眼泪汪汪啊。听到这熟悉的乡音，真让我激动啊！”

这种互相攀认式的谈话方式很容易让人在短时间内产生一见如故的感觉，从彼此的共同点出发，可以顺利地展开谈话。

敬慕式的谈话方法给人一种贴心的感觉。对陌生人的才华、能力表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。不过要注意掌握分寸，敬慕要恰到好处，不能胡乱吹捧，否则会让对方产生厌恶感。

“您的作品我非常喜欢，每一本著作我都买来收藏，受益匪浅。今天能在这里见识您的风采，真是感觉很荣幸！”

“今天是国庆节，在这个特殊的日子里，能够有幸采访您这位开国元勋，的确很荣幸。”

“以前只在电视和杂志上见到过您的美貌，今天能一睹您的芳容，真是明白了何为倾国倾城啊。”

真诚的问候给人一种亲切、友善的感觉。问候是生活中不可或缺的因素，好的问候能快速拉近陌生人之间的距离。一句问候语往往包含了三种含义：我把尊重送给你；我把亲切送给你；我十分珍惜我们之间的友谊。

把“您（你）好”作为向对方问候致意的常用语，并且要根据对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语。对德高望重的长者，要表示尊敬，应说“您老人家好”；对年龄跟自己相仿者，称“你好”，显得亲切。还可以根据对方的职业来称呼，如“李医生，您好”、“王老师，您好”。节日期间，说“中秋快乐”、“新年好”，给人以祝贺节日之感。

正所谓“万事开头难”，和陌生人交往时，说好第一句话也是一件不简单的事情。这句话要传递出你的热情、友善，并且能激起对方的谈话兴趣。这就为顺利进行交流奠定了良好的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



从共同点出发，找到切入点

在社交场合中，每个人都免不了要和陌生人打交道。与陌生人的初次交谈是口语交际中的一大难关，让很多人“望而却步”，如果处理得好，可以一见如故，相见恨晚；如果四目相对、局促无言，不仅当时感觉尴尬，还会成为以后继续交往的障碍。

与陌生人初次交谈能否顺利，关键在于能否找到自己与陌生人之间的共同点。从共同点入手，往往使谈话更加顺利、愉快。

寻找共同点，首先要善于观察对方的服饰、谈吐、行为举止等方面，从中捕获信息。

一名退伍军人在一辆汽车上与一个陌生人相遇，两人都坐在驾驶员的后面。汽车上路后不久就抛锚了，驾驶员车上车下忙了半天还没有修好。这位陌生人建议驾驶员把油路再查一遍，问题果然就是出在了那里。退伍军人据此分析这位陌生人可能是从部队里学来的修车技术，于是试探着问：“你在部队待过吧？”“嗯，待了六七年。”“噢，算来咱俩还应算是战友呢。你当兵时的部队在哪里……”于是这一对陌生人就攀谈了起来，后来他们还成了朋友。

如果不能从对方的外在看出什么“蛛丝马迹”，不妨直接以话试探。陌生人在一起时，要想打破沉默的局面，开口讲话最为重要。可以主动询问对方的籍贯、工作、兴趣爱好。

两个年轻人在火车上紧挨着坐下，其中有一人问对方：“在什么地方下车？”

“天津，你呢？”

“我也是，你在天津工作？”

“我是去旅游。”

“那一定要去尝尝狗不理包子。”

“是啊，这么有名的东西一定要尝尝。”

两个人的交谈非常顺利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与陌生人见面时，如果有人介绍，可以从介绍语中猜度彼此的共同点。例如在朋友的酒会上，主人会为你介绍新朋友，说明双方与主人的关系、各自的身份、工作单位、爱好等等。这时，你可以从中寻找共同话题，例如你们都是某健身馆的会员，或者你们都是主人的同学，或者你们的孩子在同一所学校上学。这时，马上就围绕这个突破口进行交谈，相互认识和了解，使双方变得亲热起来。

发现自己与陌生人的共同点是不太难的，随着交谈内容的深入，共同点会越来越多。为了使交谈更有益于对方，必须一步步地挖掘深层次的共同点。

一个度假的大学生和一位在法院工作的同志，在一个共同的朋友家聚餐，经主人介绍认识以后，两个陌生人谈了起来。慢慢地两人都发现彼此对社会上的不正之风的看法有共同点，不知不觉地展开了讨论。他们从令人发指的社会现象，谈到不良现象产生的土壤和根源，从民主与法制的作用，谈到对党和国家的期望。越谈越深入，越谈双方距离就越短，越谈双方的共同点越多。事后双方都认为这次交谈对大学生认识社会，对法院同志了解外面的信息和群众要求都是有益处的。

陌生人之间寻找共同点的方法还有很多，比如共同的生活环境、共同的工作任务、共同的追求方向、共同的生活习惯等等，只要仔细观察就会发现，陌生人之间无话可讲的局面是可以打破的。

如何让他对你产生好感

想要和陌生人开展愉快的交谈，并且迅速变得熟悉起来，首先，就要让对方对你产生好感。

如果你能为对方多提一些善意的建议，相信对方会对你产生好感。

每个人都希望得到别人的关心，当听到别人善意的建议时，都会欣然接受。所以，和陌生的女士开始交谈时，如果仅说：“你的发型很漂亮。”这样单纯的赞美并不能让对方接受你。如果说：“如果你的头发再烫一下，相信会更加可爱。”对方此时定能感受到你的关心，会对你更加的信任。你们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



之间的陌生感就会消失很多。

故意偶尔暴露一下自己的小缺点，会让对方觉得你很坦诚、诚实，这样可以消除沟通障碍。如果你把自己包装成一个完美无缺、十全十美的人，对方可能会对你敬而远之。

需要注意的是，在暴露自己的缺点时，不要毫无保留地将所有的缺点都暴露出来，也不要故意表现出一副滑稽可笑的样子。也不要犯常识性的错误，否则会适得其反，反而使人认为你是一个毫无可取之人，因而也就不会有和你继续交谈的兴趣了。暴露缺点时，要注意其中的技巧，就是要恰当地暴露一两个无足轻重的小缺点就可以了，例如不小心把笔拿反了，或者领带没有打好。这样的缺点瑕不掩瑜，不会影响你的形象，还会增加你的亲切感。

记住对方说的话，会让对方感觉你对他很重视。

两个陌生的人在交谈，甲对乙说："你家乡是哪里？"乙颇为不快地说："刚才我已经说过一遍了，我是青岛人。"可想而知，甲会感到尴尬，两人的谈话也不会愉快地进行了。

记住对方说过的话，然后在谈话中提出来作为话题，是对对方表示关心的一种方式，也是重要的说话策略。尤其是对方提及的兴趣爱好、梦想等，对对方而言是最高兴谈论的话题，一旦你能对此做个有心人，对方一定会觉得非常愉快。

注意细节，投其所好也能赢得陌生人的好感。如果能发现对方服饰或者使用的物品或者行为举止方面的细节，并且以此为话题，就能辈得对方的好感，因为对方觉得你对他是细心关注的。这样一来，你们之间的关系就会变得亲密一些。

例如，当看到对方打着一条新领带时，不妨说："你的新领带很不错，哪里买的？"

推销员小荣在推销商品时，看到对方不时摸一下自己的脚踝。问过之后才知道，原来对方刚刚扭到脚了，于是小荣立即去买了一瓶红花药酒。对方非常感激他，不仅爽快地买了他的产品，此后还建立了长期的合作关系。

此外，在陌生人面前要保持谦虚谨慎的态度，不可自吹自擂、盲目自大。在谈话时保持平和、谦逊的态度，对方定会对你态度友善。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在初次交谈中展现人格魅力

人格魅力是一个人内在气质的表现，包括性格、学识、修养等很多方面。一个人的魅力往往可以通过言谈体现出来，在谈话中尽情展现人格魅力，能够赢得听者的依赖与佩服。在和陌生人的初次交谈中，能够充分地展现你的魅力，可以给对方留下美好的印象，为以后的交往奠定良好的基础。如何在初次交谈中展现你的人格魅力呢？

1. 展现豁达开朗的个性。

豁达开朗的人往往更有亲和力，更能赢得别人的好感。

一位老头在乘船时，听一些旅游者讲起关于在鱼肚子里发现珍珠宝物的故事。他凑上前去语重心长地说："我给你们讲一个真实的故事吧。我年轻的时候，曾和一位漂亮的女演员谈过恋爱。后来，我到国外留学，回国之前，为了给女朋友一个惊喜，我特意买了一枚钻石戒指。然而半路上得知，她已经另觅新欢，和某男影星结了婚。我一气之下把戒指扔进了大海。回到国内后，有一天，我在一家餐馆喝闷酒，鱼端上来了，我心烦意乱地塞进嘴里，刚嚼了两下，忽然牙被一个东西硌了一下。你们猜，我吃着了什么？" "戒指。"大伙一齐说道。"不！"老人诡秘地笑道，"是一块鱼骨头"。"哈……"人们爆发出爽朗的笑声。现场气氛顿时活跃起来，大家都纷纷想和这位幽默的老人攀谈几句。

豁达开朗的人往往能传达给听者健康向上的精神力量，让人们在轻松愉快的气氛中变得熟悉起来。

2. 对陌生人表现出宽容忍让，可以让对方对你产生好感。

一次，记者小玲接到任务，要去采访某著名作家。这位作家著作等身，在文坛享有盛誉，并且是小玲非常崇拜的偶像。面对这位作家时，小玲不免有些紧张，见面的第一句话就让她出了丑："您好，很荣幸能采访您。我一直是您的偶像。"此话一出，小玲的脸立马就红了，说出去的话，泼出去的水，怎么收场啊？那位作家笑着说："你一定会成为一名非常优秀的记者，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我乐意当你的崇拜者。”一句大度宽容的话，让小玲觉得这位作家非常有风度。

宽容是获得友谊的灵丹妙药。在与陌生人谈话中，由于种种原因，难免会出现一些问题，此时，如能保持宽容的心态，定会让对方觉得你很有魅力。

3. 展示智慧的一面。

有一天，俄国沙皇下令召见乌克兰诗人谢甫琴科。文武百官见到沙皇后，都深深鞠躬致敬，只有谢甫琴科昂首站在一边，从头到脚打量沙皇。面对这个陌生人的傲慢举动，沙皇不由大怒，厉声问道：“你是什么人？”

“我是谢甫琴科。”

“你怎么胆敢不给我鞠躬？举国上下谁见我不低头！”

“不是我要见你，是你要见我。如果我也像他们一样给你深深地弯腰行礼，你怎么能看得见我的容貌呢？”

沙皇顿时哑口无言。这番对话显示了谢甫琴科的智慧，使沙皇不得不佩服。

人格魅力具有很强大的吸引力，可以像磁石一样有力地吸引住对方。当你向陌生人展示出你的豁然、宽容、智慧的时候，对方一定会对你充满兴趣，会很高兴地向你打开“话匣子”。

记住对方名字比什么都重要

在和陌生人交往的过程中，记住对方的名字很重要。只要能够记牢对方的姓名，可以快速拉近彼此的距离，使对方对你产生良好印象。

无论对哪一个人而言，他的名字都是语言中最甜美、最重要的声音。认真记住别人的名字，能让你结交更多的朋友，开拓更多的道路，使你的事业更加成功。

吉姆是罗斯福竞选总统时的总干事，他1899年出生在纽约，由于家境贫寒，吉姆十岁就辍学去砖场打零工。

吉姆是个乐天派，他从一个童工干起，经过30年的努力，在46岁那年，他被四所大学授予名誉学位，并且担任美国邮政总监和民主党全国委员会主席。并且他把罗斯福推上了总统宝座。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个几乎完全没受过教育的工人，却能成为总统的左右手。这样的传奇让钢铁大王安德鲁·卡内基感到很惊奇，于是他向吉姆请教成功的秘诀。

吉姆的回答简单有力："苦干！"

卡内基对这个答案并不满意，他还有些怀疑。

"这样吧！那你觉得我为什么能成功？"吉姆反问卡内基。

卡内基想了想之后回答说："我知道你能叫出一万个人的名字。"

"不，不是这样"。吉姆笑着说，"我能叫出五万个人的名字"。就凭着这项专长，吉姆帮助罗斯福获得了总统职位。

在一家石膏企业担任外务员时，吉姆就已经知道一般人对自己名字的兴趣，绝对胜于世上其他的文字。如果能把对方的名字当面叫出，对对方而言是一种尊重。相反的，如果把对方的名字忘了或记错，后果就难以想像了。

吉姆自创了一套记忆姓名的办法。无论何时何地，只要遇到陌生人，他一定要把对方的姓名问清楚。不单单是几个简单的字母，还包括对方的职业、党派、宗教、家庭状况等其他一切的相关资料，并且把这些信息牢牢记在脑袋里。甚至他回家后还像学生做功课一样，反复复习。

正是凭着这份本领，即使在多年后再遇到这个人，吉姆也能清楚地喊出对方的名字，热情地上前寒喧，并且还能举出对方有什么嗜好，或是最满意的事迹。靠着这种特长，吉姆的朋友遍天下。

法国皇帝拿破仑三世，虽然贵为一国之君，每天要接见很多宾客，处理很多事务。但他非常注重记住别人的姓名，他曾自豪地说过一句话："只要我见过这个人，只要我曾知道他的名字，我就能永远认得这个人，永远记住他的名字。"

受欢迎的老师，往往在第一次上课就能叫出学生的姓名；能喊出每一个员工姓名的上司，人们更愿意和他相处。

记住对方的名字随时随地都可以进行，不要把"没有时间"作为借口，你比吉姆更忙吗？比拿破仑三世更忙吗？在和陌生人交谈时，把他的名字和他的衣着、外貌、举止、谈吐结合起来，就会更加容易记住对方的名字。

熟记对方的姓名，在任何时候，都是一件不能疏忽的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



尺度要拿捏，说话有分寸

初次谈话的成功，对于打开人际关系的大门至关重要。两位素不相识的人在交谈时，要慎重，掌握好说话的分寸，不能触犯别人的隐私。否则，会引起别人的反感，导致两人的谈话不欢而散。

一天，刚参加工作的刘华被派到外地去出差。在车厢内，她碰到一位来华旅游的英国姑娘，对方很热情，主动向刘华打了一个招呼。正所谓“礼尚往来”，如果不与对方寒暄几句，实在显得不够友善。于是刘华便操着一口流利的英语，大大方方地随口与对方聊了起来：“小姐，你今年多大岁数呢？”不料对方面露愠色，答非所问地予以搪塞：“你猜猜看。”刘华转而又问：“到了你这个岁数。一定结婚了吧？”这一回，那位英国小姐居然转过头去，再也不搭理她了。一直到下车，她们两个人也没有再说上一句话。

刘华与那位英国姑娘话不投机，主要是因为她在交谈过程中向对方提出不恰当的问题，这些问题在国外纯属不宜向人打探的个人隐私。按照常规，对方是有权利拒绝回答的。

所以，我们与陌生人交谈时要把握以下分寸：

1. 不议论别人的短处。

与陌生人在初次交谈时，提及自己和对方都很熟悉的第三者，这对缩短两人之间的距离是一种好办法。但是，此时千万不要谈论第三者的短处，因为这会给对方留下不好的印象，会担心你背后也许会议论他的短处，从而对你采取戒备心理。

2. 没有调查就没有发言权，不要人云亦云。

如果人家说东，你就说东，人家说西，你也跟着说西。这样会失去别人对你的信任，同时，也体现了你自己没有主见。

3. 不要“王婆卖瓜，自卖自夸。”

一句自卖自夸的话，往往是一颗丑恶的种子，一旦由你口中播人他人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心田，便会滋长出令人生厌的幼芽。所以，和陌生人初次交往时，应该保持谦逊的态度。

4. 不要啰里啰唆。

“一锅豆腐磨不完，啰里啰唆招人烦。”如果你总是拿一件事情翻来覆去地说，会使人感觉乏味。一个词、一件事不管多么新鲜诱人，若出现过频，就会大失光彩。

5. 不要急于告辞。

在双方谈话进行得兴高采烈、生动活泼的时候，你提出告辞是比较适宜的。而且应选择自己讲完话时，这样做，既可以省时间，又可使对方的留恋之情油然而生，萌生起一种企求能再次见面的欲望。

只要你掌握了以上几点，初次交谈的成功率就会大大提高。

如何与异性聊天

很多人在和陌生异性初次交谈时，就感觉如临大敌一般，羞怯、紧张、局促、手足失措，甚至连挤两句应酬话也生涩，平日的伶牙俐齿、妙语连珠也不知躲到哪里去了。既然我们的生活无法回避与陌生异性交往，那么共同探讨一些交往技巧，能使我们面对千姿百态的陌生异性仍能从容应对。

1.要克服恐惧心理。

很多人在异性面前会感到紧张，更有甚者，见到陌生异性会紧张到脸红。这样的表现往往不会给对方留下好印象，一个羞怯、胆小的人怎么会招人喜欢呢？想要在异性面前有一个好的表现，首先要克服恐惧的心理，坦然、自信地和对方交谈。

2.寻找能让对方产生共鸣的话题，“粘”住对方。

“物以类聚，人以群分”，每个人的社交圈，其实都是以自己为圆点，以共同点（年龄、爱好、经历、知识层次等）为半径构成的无数同心圆。共同点越多，圆与圆之间重叠的面积越大，共同语言也就越多，也最容易引起对方的共鸣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



共同之处包括彼此共同的专业、工作、家乡、熟人、兴趣爱好等。因此，在与对方搭讪时，一定要留意共同点，并不断把共同点扩大，对方谈起来才会兴致勃勃，谈话才会深入持久。

3.多谈对方关心的事情。

人们最关心的是自己，这是人类最普遍的心理现象。因此，你必须谈对方所关心的，这样，对方会认为你很关心体贴他。

4.态度要谦逊、低调。

有的人各方面条件确实不错，但为什么常常在与异性搭讪时遭到冷语，自讨没趣？关键就是这些人摆出一副高高在上的姿态。谈起自己眉飞色舞、夸夸其谈，这是令人讨厌的。一般而言，那些经历坎坷、屡遭不幸，最终通过自己的努力而获得成功的人，最能赢得别人的好感。因此，政治家或明星，为了赢得支持，往往再三渲染自己童年遭受的不幸和为了取得成功付出的巨大努力，这是一种明智的交际技巧。

所以，在与陌生的异性交谈时，不妨多谈昔日的坎坷、拼搏的历程，这样就容易唤起对方的好感和钦佩。

5.策划“偶然”事件。

有时，你可能没有机会和陌生的意中人接触，更谈不上搭讪，在这样的情况下，你不妨给自己“制造”一个机会。

一个星期六的下午，一位穿着入时、长相英俊的小伙子手捧一束玫瑰，礼貌地敲一间公寓的门。公寓的主人是联邦德国外交部年轻女秘书凯因斯，打开门后，她面对这位不速之客，不知所措。男士连连道歉：“不好意思，我敲错了门，请原谅。”然后，他接着说：“请收下这束花，作为我打扰你的补偿。”凯因斯盛情难却，收下了花，并把小伙子邀请进屋。这个“误会”其实是小伙子精心策划的。

“众里寻她千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处”。许多时候，在不经之间，你也许能遇上让你怦然心跳的异性。这时，不要因为你羞于开口或者支支吾吾而就此错过一段好姻缘。只要你克服恐惧的心理。并且掌握一些交谈技巧，也许就能开展一段美好的感情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结束语要让人回味无穷

同陌生人交谈，说好第一句话固然重要，但是你也不能忽视告别语的作用。如果说开头第一句话是一份美味的开胃水果，那么结束语就是一杯香浓的咖啡，让人回味无穷。

在与陌生人结束交谈时，要努力设计能给对方留下深刻印象的告别语。

如果只是简单的一句“再见”，未免太枯燥、乏味，可能第二天对方就会忘记你。

和陌生人结束交谈时，有哪些比较好的结束语呢？

1．关照式收尾。

这种收尾方式，是交谈双方说完了自己的思想、意见或流露了某些内心意向之后，觉得有些话一定的带有范围性、对象性、保密性，不便于传播给他人，因此在结束交谈时要对此特别关照。

譬如：

“刚才我讲的一些话，是一些不成熟的看法，别人听说了难免会见笑，所以还是你知我知就好了，不要传出去，以免引起麻烦……”

“小王，我要讲的都讲了，全是心里话。你千万不要告诉别人。”

这种关照式收尾，能引起对方的注意，起到强调重点，防患于未然的作用。

2．征询式收尾。

交谈完之后，可以根据交谈目的，向对方征求意见、要求、忠告、劝诫等等。

譬如：

“通过这次谈话，你应该对我有一定的了解吧，你觉得我最糟糕的‘毛病’是什么？希望你下次开诚布公地提出来。”

“张小姐，我没有什么恋爱经验，第一次约会有一点紧张，有什么需要注意和改进的地方，希望你能讲出来。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



当你与陌生下属交谈工作结束时，你应该说：“你还有别的什么要求和意见吗？”“你生活上还有困难和要求吗？我将全力帮你解决……”

征询式的收尾往往给人谦逊大度、仔细周到和稳重老成的印象。对方听到之后，会有一种受尊重，倍感亲切的感觉，有利于你们之间保持融洽的关系。

3. 感谢式收尾。

感谢式的收尾方式具有较强的礼节性，它的基本特征是用讲“客气话”作为交谈的结束语。这样的结束方式应用非常广泛，无论是上下级之间还是同事、邻舍之间都是适宜的。

譬如：

“听君一席话，胜读十年书。”

“谢谢你的指点，我会不断努力的。”

“能和您交谈，我很荣幸。”

“谢谢你陪我度过一个美妙的下午。”

4. 祝愿式收尾。

这种收尾方式不仅具有较强的礼节性，还具有极大的鼓动力。

譬如：

“再见，一帆风顺！”

“让我们一起努力吧，成为绝代双骄！”

“你一定能成功，一定能实现你的梦想！”

5. 邀请式收尾。

邀请式收尾的基本特征是运用社交手段向对方发出礼节性邀请，这样充分表现了你的友善和热情。

譬如：

“如果您下次来上海，请到寒舍来做客。”

“今天我们就谈到这里吧，以后有时间来我家玩吧。”

“下次有机会，我们一起去云南旅游啊。”

邀请式的收尾语在社交场合是必不可少的，这样的结束语是一种建立友谊的表示，会赢得陌生人的赞同。

与陌生人交谈时结束语的表达方法多种多样，不必拘泥于某一种方式。不过，要力求做到得体、有趣，而且余韵犹存、感人至深。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第七章

妙语连珠，让别人喜欢你

有效的劝导说服之语，能为他人解开心结、赶走愁云、减轻压力、排除烦恼、重获信心……有效的说服能使迷蒙者翻然醒悟，改弦更张；能让宿敌消除怨恨，握手言和；能叫浪子迷途知返，改邪归正；能让固执者心中开窍，顺其自然……所以，我们有必要掌握一定的劝导说服技巧。

有理有礼，别人才会接受你

生活中常见到这样的情景，本来你是一番好意给对方提出忠告和劝诫。可是对方却不领你的情，甚至还会对你产生反感和怨恨。这正是“忠言逆耳”、“良药苦口”。看来，提出忠告也需要技巧。怎样提忠告别人才乐意接受呢？下面的几点建议可供大家借鉴。

1. 语气缓和，态度和善。

向别人提出忠告，说到底，忠告是为了对方，根本的出发点就是为对方好。因此，提忠告时，要让对方明白你的一番好意，就必须注意自己的语气和态度，讲话时，态度一定要谦和诚恳，用语不能激烈，也不必过于委婉，否则对方就会觉得你在教训他或者你假惺惺，从而产生反感情绪。

2. 不要贬低对方，抬高别人。

很多人在提出忠告时往往进行事与事、人与人之间的比较，这是不可取的。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为此时的比较，往往是拿别人的长比对方的短，这样很容易伤害对方的自尊心。

一位母亲这么忠告自己的儿子："小勇呀，人家隔壁家的强强比你棒多了，又懂礼貌，又爱学习啊。你比他还大呢，你要好好向他学习哟！"

听到这样的话，儿子会感到很不服气："哼，嘴里整天是强强，他这也好那也好，干脆让他做你的亲生儿子算了！"儿子的自尊心受到了伤害，对母亲的忠告会产生逆反心理。

3. 选择适当的时机和场合。

俗话说"好雨知时节"，只有选择恰当的时机才能发挥忠告的最大作用。例如，当别人尽了最大努力而最终没有成功时，如果这时你说："如果当初不那样就不至这么糟了，当初应该……"之类的话，即使你指出了问题的要害且很在理，对方此时也并不领情，会感到你"站着说话不腰疼"、"事后诸葛亮"，效果当然就不会好了。相反，如果此时你能说几句"辛苦你了"、"你已做了最大的努力"、"这事的确比较难办"之类的安慰话，能够抚平对方的创伤。然后再与他一起分析失败的原因，对方会欣然接受你的忠告。

此外，提忠告要注意场合。不要在公众场合向对方提出忠告，这样对方就会受自尊心驱使而产生抵触情绪。最好以一对一的方式，避开他人耳目，这样的话效果比较好。

4. 换位思考，替他人着想。

美国汽车大王福特说过一句说："假如有什么成功秘诀的话，就是设身处地地替别人着想，了解别人的态度和观点。"换位思考有利于你与对方更加顺畅地沟通，而且能更清楚地了解对方的想法，从而可以瞄准目标，击中"要害"，使你的说服力大大提高。

卡耐基有一次租用某家饭店的大礼堂来讲课。有一天，饭店通知他，租金要增加三倍。

卡耐基与饭店经理交涉时说："我接到通知，有点儿震惊。不过这不怪你，如果我是你，我也会那样做。因为你是饭店的经理。你的职责是尽可能使饭店获利。"

谈话一开始，卡耐基就站在了对方的角度去分析问题，从而让对方更乐意和他交谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

紧接着，卡耐基站在经理的角度上算了一笔账："将礼堂用于办舞会、晚会，当然会获大利。但你撵走了我，也等于撵走了成千上万有文化的中层管理人员，而他们光顾贵饭店，是你花五千元也买不到的活广告。那么，哪样更有利呢？"这番话合情合理，经理没有理由拒绝。

卡耐基之所以成功，正是因为他抓住了经理的诉求：赢利。并且以此为出发点去为饭店考虑问题，最终使经理心甘情愿地把天平上的砝码加到卡耐基这边。对于不易说服的人，最好的办法就是使对方认为你与他是站在同一立场的。这不仅会让对方感到亲切，受尊重，还能促使对方做自我反省，并最终感觉到唯有你的忠言，才是对自己最有利的。

提出忠言和劝告的时候，不是只有一番好心就可以解决所有问题，如果方式不恰当，不仅达不到目的，可能还会有反作用。只有掌握一定的技巧和原则，别人才会乐意接受你的忠告。

攻心为上，打好"感情牌"

"人非草木，孰能无情"。人与人之间的语言交流，其实就是感情的交流、心灵的碰撞。如果你能用语言触碰到对方心中最敏感、最脆弱的情感之弦，冲破对方的感情闸门的时候，还有什么事情办不到呢？即使是再固执的人，也会被情所感染。亲情、友情、爱情，无不触及人们的心灵。在说服他人的时候，恰当地打好"感情牌"，可以巧妙取胜。

1941年圣诞节前夕，丘吉尔去了美国，希望说服美国人和英国人一起联合起来，立即参加对德作战，以扭转英国所面临的危险局面。可是，当时很多美国人对英国人不抱好感，反对介入对德战争，这给丘吉尔的说服工作增加了不少的难度。

但是，丘吉尔不愧为著名的演说家，他在做说服工作时十分注意真情实感的运用，他用情感来打动美国人的心，使他们消除了对立的情绪，把英国人当作自己人，从而转变了态度，支持政府援助英国，参加对德作战。丘吉尔是如何在讲话时运用感情技巧的呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



丘吉尔在讲话时说道：“我远离祖国，远离我的家，在这里欢度这一年一度的佳节。但是，确切地说，我并不感到寂寞和孤独。或许是因为我母亲的血缘关系，或许是因为在过去许多年的充满活力的生活中，我在这里得到的友谊，或许是因为我们伟大的人民在事业中所表现出来的那种压倒一切其他友谊的情感，在美国的中心和最高权力所在地，我根本不觉得自己是个外来者。我们的人民和你们讲着同样的语言，有着同样的宗教信仰，还在很大程度上追求着同样的理想，我所能感到的是一种和谐的和兄弟间的亲密无间的气氛……今晚，在郊外的别墅里，在每一颗宽容无私的心灵中，我们得到了灵魂的平安……此时此刻，在今天这个夜晚，讲英语的世界中的每个家庭都应该是一个亮光普照的幸福与和平的小岛……”

丘吉尔从英美两国的共同语言、共同宗教、共同理想以及长期的友谊入手，用温暖感人的话语打动了美国人的心，激起了他们的情感共鸣，从而赢得了他们的支持，使他们由反战转入参加战争。

在说服他人时，多从情感上下工夫，一定能取得胜利。无论多么顽强的人，他的情感都有脆弱的一面，堡垒最容易从内部攻破。

美国曾有一位老妇人，一天，她走进一家律师事务所，向正在律师事务所办公的一位律师哭诉她的不幸遭遇，寻求他的帮助。原来这位妇人是一位孤寡老人，丈夫在独立战争中为国捐躯，她靠抚恤金生活。但是，前不久，抚恤金出纳员勒索她，要她交一笔巨额的手续费才能领取抚恤金。听到这样的事情，这位律师十分气愤，决定找这位出纳员理论。他找到这位出纳员说：“1776年的英雄已经长眠于地下，他那衰老而又可怜的夫人，就在我们的面前。这位夫人从前也是一位美丽的少女，曾与丈夫幸福地生活。不过，现在她已经失去了一切，变得贫困无靠。然而，享受烈士争取来的自由幸福的某些人，还要勒索她那一点点微不足道的抚恤金。试问，怎么忍心对一个无依无靠的老人如此残忍呢？”

此时，这位律师的眼圈已经红了，而那位出纳员也被唤醒了良知，承认了自己的过失。

富有感情的语言就如同一篇精彩绝伦的文章，声情并茂、寓情于理，让对方不得不为此动容。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

示之以利，告之以害

生活在一个非常现实的社会里，每个人最关心的往往是与自己有关的一些利益，这包括健康、幸福、成功、财富、职位……正所谓“无利不起早”，每个人都在为自己的利益奔波、奋斗。

虽不能说“人为财死，鸟为食亡”，但人要生存，就离不开各种与己有关的利益。所以，当你想要劝说某人时，应当告诉他这样做对他有什么好处，不这样做则会带来什么样的不利后果，相信他不会不为所动。趋利避害是每个人的天性，在认清利害关系之后，对方一定会听从你的意见。

贝利是世界足球史上的伟大球王，是享有盛誉的足球天才。在很小的时候，贝利就显示出了足球天赋，并且取得了不俗的成绩。不过，在贝利的足球生涯中，也出现过一个小插曲。有一次，小贝利参加了一场激烈的足球比赛。赛后，伙伴们都精疲力竭。有几位小球员点上了香烟，说是能解除疲劳。小贝利也要了一支，得意地抽了起来。看着淡淡的烟雾从嘴里喷出来，年幼的小贝利觉得自己很潇洒、很前卫。不过，这一幕正被他的父亲看在了眼里。晚上，贝利的父亲坐在椅子上问他：“你今天抽烟了？”

“抽了。”小贝利红着脸，低下了头，准备接受父亲的训斥。父亲并没有动怒，而是站起来，在屋子里来回地走了好半天，这才开口说话：“孩子，你踢球有几分天赋，如果你勤学苦练，将来或许会有点儿出息。但是，你应该明白足球运动的前提是你具有良好的身体素质。可今天你抽烟了。也许你会说，我只是第一次，我只抽了一根，以后不再抽了。但你应该明白，有了第一次，便会有第二次、第三次……每次你都会想：仅仅一根，不会有什么关系的。但天长日久，你会渐渐上瘾，你的身体就会不如从前，而你最喜欢的足球可能因此渐渐地离你远去。”

看着小贝利低着头，一言不发，父亲接着说：“你是愿意在烟雾中损坏身体，还是愿意做个有出息的足球运动员呢？你已经懂事了。自己做出选择吧！”

不仅如此，父亲还拿出一叠钞票，递给贝利：“如果不愿做个有出息的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



运动员，执意要抽烟的话，这些钱就作为你抽烟的费用吧！”说完，父亲走了出去。望着父亲远去的背影，回味着父亲那深沉而又恳切的话语，小贝利忍不住哭泣起来。过了一会，他止住了哭，拿起钞票，来到父亲的面前。

“爸爸，我再也不抽烟了，我一定要做个有出息的运动员！”从此，贝利再也没有抽过一支烟，他刻苦训练球技，屡创佳绩，终于成为一代球王。

贝利的父亲之所以能取得劝服的成功，主要是运用了“示之以害，告之以利”的手法，通过合情合理的分析解释，对贝利进行耐心的诱导，让他认清了、利害关系，从而接受了他的劝告。

抓住关键，一语中的

正所谓“射人先射马，擒贼先擒王”。解决问题时，一定要抓住主要矛盾，这样才能事半功倍。善于说服别人的人，往往能抓住关键，一语中的，从而使对方迅速称服。

汉代著名丞相萧何是“汉初三杰”之一，他爱国爱民，对皇帝忠心耿耿。有一次，他向汉高祖刘邦请求将上林苑中的大片空地让给老百姓耕种。上林苑是专门为皇帝游玩打猎而设的大片园林，刘邦一听萧丞相居然要缩减自己的园林，不禁勃然大怒。他认为萧何必定收受了百姓的贿赂，才为他们说话办事的。于是，下令将萧何逮捕入狱。

当时的法官廷尉是个趋炎附势、暴虐残忍之人，只要皇上认定某人有罪，他就不惜用大刑使犯人服罪。如果萧何落入他的手中，后果不堪设想。就在这紧要关头，旁边的一位姓王的侍卫官上前劝告刘邦说：“陛下是否还记得原来与项羽抗争以及后来铲除叛军的时候？那几年，皇上在外亲自带兵讨伐，只有丞相一个人驻守关中，关中的百姓非常拥戴丞相。假如丞相稍有利己之心，那么关中之地就不是陛下的了。您认为，丞相会在一个可谋大利而不谋的情况下去贪百姓和商人的一点小利吗？”

这几句话正中要害，说到了刘邦的心坎里。刘邦深有感触，认识到自己过于鲁莽和多疑，愧对萧何的一片忠心，于是当即便下令赦免萧何。

抓住关键问题，击中要害，才能迅速解决问题，甚至可以力挽狂澜，化险为夷。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周勃是汉代的一位开国元勋，他曾为汉文帝立下定国安邦的大功。可当他辞去丞相职位，回到自己的封地后，一些奸佞小人便趁机向汉文帝诬告周勃图谋造反，汉文帝听信了谗言，将周勃逮捕入狱。按汉代当时的法律，凡是图谋造反者，不但本人要处死，而且还要灭家诛族。

在此危难之际，正是薄太后巧言相劝，让周勃转危为安。她对文帝说："皇上，周勃谋反的最佳时机是您未即位时和先皇留给你的皇帝玉玺在他手上，并且他统帅主力部分北军的时候。但是他一心忠于汉室，帮助汉室消灭了企图篡权的吕氏势力，把玉玺交给了陛下。现在他罢相回到自己的小封国里居住，怎么反而在这个不利的时机想起谋反呢？"这一番话，句句在理，完全消除了汉文帝的疑虑，周勃被立即赦免。

可见，说服他人的关键是要抓住事情的重点，分析得人情人理，那么，所有问题将会迎刃而解。

反语相劝，轻松说服对方

在两人意见相左，互相争执之时，如果你直接驳斥对方说："不对，你错了。""你说的不正确。""你的这种观点是错的，应该立即改正。"这样往往会更加激发对方的"斗志"，让他变得更加固执和坚决，甚至表现出一种"誓死捍卫自己观点"的态度。这时，说服对方会变得更加困难。

迎着对方的话头，直接驳斥，不是一个聪明的选择。反语相劝，常常能轻松取胜。所谓反语就是指说话者有意地正话反说，违反常规的逻辑规律，用荒唐的理由为对方申辩，从而暴露对方的错误，使其认识到自己的观点、行为是不正确的。从而，达到说服的目的。

楚庄王的一匹爱马死了，他伤心不已，下令用上等棺木，行大夫礼节来厚葬。文臣武将纷纷劝阻皇帝的这个荒唐举动，但是，没有任何效果。最后，楚庄王还下决心说："谁敢再劝阻，一定要杀死他。"这时，如果谁再向皇帝表达反对意见，只能是自取其辱，惹来杀身之祸。

优孟知道此事后，他直入宫门，仰天大哭。楚庄王感到异常纳闷，迫不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



及待地问是怎么回事。优孟说："那匹马是大王最喜欢的，却只以大夫的礼节安葬它，太寒酸了，请大王用君王的礼节吧！"此话激起了庄王的兴趣，优孟继续说："请以美玉雕成棺……让各国使节共同举哀，以最高的礼仪祭祀它。让各国诸侯听到后，都知道大王以人为贱而以马为贵啊。"

这时，庄王明白了优孟的用意，意识到了自己的过失。最后，他取消了对马的厚葬，将马付于庖厨，烹而食之。

如果当时优孟直陈利弊、凛然赴义，一定不能达到劝服的目的。然而，他正话反说，却力挽狂澜，巧妙说服对方。

反语是语言艺术中的迂回术，采用欲擒故纵的方式，让人更为清楚地见到了事情的真面目，从而达到了更好的劝谏效果。

汉武帝刘彻的乳母曾经在宫外犯了罪，武帝知道后，想依法处置她。乳母请能言善辩、足智多谋的东方朔搭救自己。东方朔对她说："你如果想获得解救，就在将抓走你的时候，不断地回头注视武帝，但千万不要说一句话。这样做，也许有一线希望。"当这位乳母被传讯时，她有意走到武帝面前，面带愁容地不停地看着汉武帝。当时，东方朔正在旁边侍坐，他就对乳母说："你也太痴了，皇帝现在已经长大了，哪里还会靠你的乳汁养活呢？"

东方朔的这番话当然并不是嘲讽乳母，而是从反面劝说武帝，不要忘记乳母的养育之恩。听到这番话后，武帝顿时露出难堪之色。当即赦免了乳母的罪过。

诸葛亮足智多谋，也是一位擅长使用反语的口才高手。《三国志·诸葛亮传》中有这样一段文字："将军量力而处之；若能以吴越之众与中国抗衡，不如早与之绝；若不能当，何不案兵束甲，北面而事之？"这段话中，诸葛亮故意用反语相激，叫孙权投降曹操，其实是为了使孙权痛下决断抗曹。

要说服别人接受自己的意见是一件困难的事情。想要举重若轻、易如反掌地达到自己的目的，就要学会巧妙地运用反语。

"反语相劝"，是指用对方错误的观点去驳倒对方，让对方无话可说，进而达到说服对方的目的。反面回答的说话技巧能轻松地说服他人，因此很有必要掌握。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说软话，服人心

“人非圣贤，孰能无过？”人难免因一时糊涂做一些不适当的事。这时，如果你不顾及情面，不把握分寸，向对方的错误“加大火力，猛烈攻击”，会使对方很难堪，不仅会破坏了谈话的气氛和基础，更不能达到说服的目的。此时最佳的劝说方法是说软话。

小李到广州出差，在街头小货摊上买了几件衣服，付款时才发现刚刚还在身上的存有三千元的银行卡不见了。货摊只有他和摊主两人，小李明知此事与摊主有关，但如果直接指责摊主，说不定对方会说小李在诬陷。

在这种情况下，小李没有和她来“硬”的，而是压低声音，悄悄地说：“姑娘，我一下子照顾了你五六百元的生意，你怎么能这样对待我呢？你在这摆摊，一个月收入几千，我想你绝对看不上那张只有几千元的银行卡的。再说，你们做生意的，信誉要紧啊！”

看到摊主似乎有所动，小李又恳求道：“我这次是出公差，卡里的钱是工作所需，丢了我真没法交待，你就替我仔细找找吧，或许忙乱中混到衣服里去了。我知道，你们个体户还是能体谅人的。”

摊主终于被小李的一番软话说动了，她就顺着台阶下来了，假装在衣服堆里找到了银行卡，交给了小李。

现实生活中，人们普遍存在着吃软不吃硬的心态，说“软”话会让对方更容易接受。特别是性格固执，很有主见的人，你如果说“硬”话，以命令的口吻说服，对方不但不会理睬，说不定比你更硬；你如果说“软”话，对方反倒产生同情心，服从你的要求。有很多时候，你要想劝服人，说软话要比说硬话效果好得多。然而说“软”话并不是低三下四地哀求，而是以柔克刚，是一种“智斗”，是一种心理交锋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



明修栈道，暗渡陈仓

在说服的过程中，如果从正面人手，和对方针锋相对，不免会让对方产生抵抗心理，导致谈话不欢而散。一个较好的策略是采取迂回战术。

1. 顺势诱导，无可辩驳。

小飞对他的董事长抱怨说：“机械方面的事我实在无法担任。我的专业是电气，对电气方面的工作比较有兴趣，对机械的事一窍不通啊！”

董事长温和地对他说：“你之所以对目前的工作不太满意，是因为你读的是电气，只懂电气而不懂机械，是吗？”

“是的，我对机械的事完全外行。”

“好，读电气之前，你是不是也对电气不完全了解？就是说你对电气完全外行，是吗？”

小飞答道：“那当然。”

董事长继续说道：“看来任何事情刚开始做时都是外行。但是，通过学习之后，就会慢慢了解，慢慢变成内行。现在，你对机械一窍不通，只要你不断学习有关机械方面的知识，然后就能渐渐成为这方面的行家。如果能做到这一步，那么，不论电气或机械方面你都能成为优秀的技术人员。对吧？”

看到小飞沉默不语，董事长接着说：“身为中小企业的人员。要做到全面发展，必须各种知识都懂得一些才行。如果只懂一种专门技术的话，在紧要关头一定发挥不了作用的。”

董事长这一番逻辑诱导的话颇具说服力，小飞翻然醒悟：“我一定会认真学习机械知识的。”一年后，他对机械方面的事情已经了解得差不多了。从第二年开始，他慢慢产生兴趣，而且更加卖力工作。第三年，他主动问董事长：“董事长，请问除了机械方面的事情外，还有什么新的工作可以做吗？”

2. 牵住“牛鼻子”，巧妙诱导。

先来看一段失败的谈话：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甲："我们有你们需要的卡车。"

乙："吨位多少？"

甲："4吨。"

乙："我们要2吨的。"

甲："4吨有什么不好呢？万一货物太多时，不是正合适吗？"

乙："我们也要算经济账啊！以后有机会再合作吧。"

我们改用另一种方法，就能取得成功。

甲："你们运的货每次平均重量是多少？"

乙："大约2吨吧。"

甲："有时多，有时少，是吗？"

乙："是的。"

甲："选用何种卡车，一方面要看你装什么货，一方面要看在什么路上行驶，对吗？"

乙："对……"

甲："如果冬季在丘陵地区行驶，汽车的机器和车身所受的压力是不是比正常的情况要大一些呢？"

乙："是的。"

甲："你冬天出车的次数比夏天多吗？

乙："多得多。"

甲："有时货物太多，冬天又在丘陵地区行驶，汽车是否经常处于超负荷状态呢？"

乙："对。"

甲："那么，车的型号是否要留有余地？"

乙："你的意思是？"

甲："从长远的观点看，是什么因素决定买一辆车值不值呢？

乙："肯定是它的使用寿命。"

甲："一辆车总是满负荷，另一辆车从不超载，你觉得哪一辆车寿命长？"

乙："当然是从不超载那一辆！"

最后，乙决定多花3500元买下甲的一辆载重量4吨的卡车。

这一次生意谈判之所以能够成功，在于甲方的机智诱导。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



3. 从利益关系角度诱导。

俄国的十月革命刚刚胜利的时候，革命军队攻占了象征沙皇反动统治的皇宫。义愤填膺的农民们打着火把，叫嚷着要把皇宫付之一炬。

列宁得知此消息后，立即赶到现场。他恳切地说："农民兄弟们，皇宫是可以烧的。但在点燃它之前，我可不可以说几句话？"

农民们一听列宁不反对烧皇宫，于是答道："完全可以。"

列宁问："请问这座房子原来住的是谁？"

"沙皇统治者。"农民们大声地回答。

列宁又问："它是谁修建起来的？"

农民们坚定地说："是我们人民群众。"

"那么，既然是我们人民修建的，现在就让我们的人民代表住。可不可以？"

农民们点点头。

列宁再问："那还烧吗？"

"不烧了！"农民们齐声答道。

面对激愤的群众，列宁用五句循循善诱的话，平息了群众的怒火，保住了这座举世闻名的建筑。

在说服的过程中，如果将道理讲得具体生动、引人思索，让对方觉得是这么个理儿，就能一步步循序渐进地将道理说明白，从而使对方信服。

巧设"圈套"说服人

要让对方放弃他原有的观点不是一件容易的事情，尤其当面对固执己见、软硬不吃的人时，就更加困难。要让对方顺从你的建议，就需巧妙地设下说话的"圈套"，请君入瓮。

1.限定选择，逼其就范。

这段时间，小徐的父亲身体不舒服，食欲不振，精神欠佳。小徐很担心，几次要带父亲去医院检查。但是，老人就是不答应，说是害怕没病给看出病来，并且说一进医院就是各项检查，瞎花钱。小徐急坏了，怎样才能让父亲乖乖去医院呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天早饭后，小徐冷不丁问父亲："爸爸，我今天不上班，带您去医院。你说是北大医院好还是协和医院好呢？"没等父亲说话，小徐就紧接着说："都说协和医院好，环境好，医生医术高明，态度很好，你说咱们去哪儿？"

"这么说，咱们就去协和医院吧。"讳疾忌医的父亲在不知不觉中听从了女儿的意见，做出了去医院的决定。

这里，小徐就是用限定范围、逼其就范的方法。当对方难以说服时，你需要做的是将"要不要做"的问题搁到一边，直接问对方"该怎么做，这样做还是那样做"。给对方提供几个方案选择，这样可以巧妙地转移对方的注意力，对方就会从方案中选择一个。这时，你的目标就达到了。

2.给对方台阶下。

一位顾客在一家商场买了一件外衣后，要求退货。衣服已经穿过一次，并且洗过了。可是顾客坚持说："绝对没有穿过。"

虽然售货员发现衣服有干洗过的痕迹，但是直截了当地向顾客说明，对方是绝对不会承认的。于是，售货员说："不久之前，我新买了一条裙子，回家后把它和别的衣服放在一起了。结果我丈夫没注意，就把这件新衣服和脏衣服一股脑儿放在洗衣机里洗了。我觉得你这次可能是和我一样的遭遇吧，肯定是你家的某位不小心洗错了吧。洗衣服的时候，经常会犯这种错误的。"顾客知道已经无可辩驳，并且看到有台阶下，就顺水推舟，乖乖收起衣服走了。

当对方坚持自己的观点，在事实面前不肯低头的时候，不要和他据理力争。而是要找一个合适的理由，给对方一个台阶下，他就会很容易服从你的要求。

3.激将法。

小童进入新公司后，工作非常勤奋，表现也很出色，不久就被提升为部门主管。但是，小伙子因此产生了骄傲自满的情绪，看着那些工作七八年的老员工还在原地踏步，而他进入公司不到一年就"麻雀变凤凰"了，每天都和公司的上层打交道，他觉得自己真是能力不凡，觉得自己高人一等。于是，他每天对着下属颐指气使，工作态度也开始松懈了，三天打鱼两天晒网，他的业绩开始直线下滑。看到这种情况，老板找他谈话说："实践证明，你不是个好主管，也没有能力胜任这个职位，你不觉得吗？"这几句话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



强烈地刺激了小童的自尊心，他觉得自己被人瞧不起了，当即表示不服："我相信，我能胜任这个职位，一定能改变现状，把业绩提上去。两个月之内不把业绩提升百分之六十，我就请辞！"从此，小童一心一意努力工作，果然没有食言。

因势利导，步步为营

说服别人时，如果能顺着事情发展的趋势，向有利于实现目标的方向加以引导，就能够立于不败之地。因势利导、步步为营，是非常有效的说服术。

我们在说话时，应该具备超强的适应能力，能积极适应外部情形的变化，适应不同对手的情况。灵活地运用恰当的言辞来征服对方，赢得胜利。

如果遇上了强硬的对手，要视情况而采取更强硬的态度，战胜对手；如果遇上了软弱的对手，就应该温文尔雅，使对方愉快地接受你的意见。

《战国策》记载：有一次，秦武王对大臣甘茂说："楚国派来的使者多数都很善辩，我和他们争论时，经常辞穷计绌，该怎么办才好？"

甘茂说："大王不用忧虑，只要因势利导即可。如果那些善辩的人来了，大王就不要见他；如果那些软弱的使者来了，大王友好地接待他们。"

明代朱国祯的《涌幢小品·堤利》中说："明农者因势利导，大者堤，小者塘，界以埂，分为塍，久之皆成沃壤。"从这些论述中可以看出，因势利导是说服对手的有力武器。孟子在游说齐宣王时，曾成功地运用了此法。

战国时代的齐宣王，好大喜功、爱讲排场，他曾在临淄城郊建了一个方圆40里的猎场，专门畜养麋鹿等珍禽异兽以供狩猎之用。这个狩猎场是老百姓的禁地，如果有谁胆敢进场捕猎，格杀勿论，这引起了百姓的怨气。虽然这个猎场在诸侯国中已经算是"巨型"的，但是齐宣王还嫌它小。

一次，孟子来见齐宣王。言谈之中，宣王便流露出自己嫌猎场过小，百姓有怨恨不满的情绪。他问孟子道："当年周文王的猎场方圆70里，有这事吗？"孟子已经知道宣王建猎场、滥杀百姓的事。当宣王问他关于文王的猎场时，他立即答道："听说有的。"

齐宣王进一步问道："那他的猎场算不算大？"孟子一听就明白了齐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宣王是嫌自己的猎场太小了，因而他顺水推舟地说：“老百姓还认为它太小哩！”齐宣王就势说道：“我的猎场才40里，老百姓却嫌它大呢？”

孟子便乘机进言道：“文王的猎场虽有70里，但他多放养幼小的动物，而且与民同游同猎，老百姓嫌它太小，不是正常的吗？您的猎场虽然40里，但是倘若有人捕杀其中的猎物，罪同杀人，处以重罚。这个猎场就像一口深深的陷阱立于国中，老百姓当然会认为它大了。”自此之后，齐宣王再也不抱怨他的猎场太小，也不再禁止老百姓入场捕猎了。孟子能成功游说齐宣王，与他善于运用因势利导的技巧有很大关系。当齐宣王主动征询孟子关于文王建猎场的事时，他针对齐宣王好大喜功、好讲排场的禀性，还根据齐宣王乐于以周文王的故事为本的心理，先顺水推舟，因势利导地回答。然后再有条不紊地展开说辞，论证自己的观点。终于使齐宣王明白了其中的道理，接受了孟子的劝说。采用因势利导的方法时，如果能借助群众的力量，营造一种有利于说服对方的局面，就能使对方不得不称服。

萧伯纳的剧本《武器与人》首次公演便大获成功，剧终时许多观众要求他走上舞台，接受祝贺。萧伯纳走上舞台，准备向观众致意时，突然有一个人站起来挑衅道：“萧伯纳，你的剧本糟透了，谁要看？收回去，停演吧！”

面对挑衅，萧伯纳笑容满面地向那个人深深地鞠了一躬，彬彬有礼地说：“我的朋友，你说得好，我完全同意你的意见。”这句话让所有的人都感到很吃惊，但他指着场内的其他观众说：“但可惜的是，我们两个人反对这么多观众有什么用呢？我们能禁止这个剧本演出吗？”这两句巧妙地回答，引起了全场暴风骤雨般的热烈掌声。那个挑衅者只得灰溜溜地走出剧场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第八章

见人说人话，见鬼说鬼话

你要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果所遇非人，还是不说为好；这个时候，你是要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好，说话的成功与失败，诚然与你的说话技术有关，而是否得其人得其时，也与你说话的成败有很大的关系。多说话，别人未必当你是能干，少说话，也未必当你是呆子。

说话之前先看看对象

同样一句话，你对甲说，甲肯全神贯注的听，你对乙说，乙却顾左右而言他。这时候对甲说，甲乐于接受，那个时候对甲说，甲觉得不耐烦。这除了表示两个人的生活环境不同，也表示同一人前后的心情不一样。

当年赵高要陷害李斯，对李斯申说秦二世的行为不对，劝李斯进谏，并约定秦二世有闲时候，代为通知李斯。有一天李斯应约进宫，二世正与姬妾取乐，看见李斯进来。心中很不高光，而李斯却茫然无所知，正言进谏，二世只好当场敷衍一下。等李斯一退出，二世便开始发牢骚，说丞相瞧不起他，什么时候不好说，偏在这个时候来啰嗦！

李斯的杀身之祸也就是因为如此。可见你要向对方说话，应该注意什么时候最适宜。对方正在工作紧张的时候，不要去说话；对方正在焦急的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

候，不要去说话；对方正在盛怒的时候，不要去说话；对方正在放浪形骸的时候，也不要去说话；对方正在悲伤的时候，更不要去说话。只要有上述几种情形之一，你去说话，一定会碰一鼻子灰，不但说话的目的达不到，而遭冷遇，受申诉也是意料中的事。

你有得意的事，就该与得意的人谈，你有失意的事，应该和失意的人谈。和失意的人谈你得意的事，你不但不知趣，简直是挖苦、讥讽他，他对你的感情，只会更坏。和得意的人谈你失意的事，他至多与你作表面的应付，决不会表示真实的同情。有时还可能引起误会，以为你是要请他帮助，他会预先防备，使你无法久谈。所以你要诉苦，应找同情形的人去诉，同病自会相怜，不但能得到精神上的安慰，亦可稍叙胸中不平之气。你要谈得意事，应该向得意的人去谈，志同道合。年轻人涵养功夫不够，稍有得意的事，便逢人就说且自鸣得意，结果招人骂你器小易盈，笑你沾沾自喜，无意中还会惹起别人的妒忌。偶有不如意使你觉得满腹牢骚，如有骨鲠在喉，不免逢人就诉，结果惹人讨厌，说你毫无耐性，甚至笑你活该。

总而言之，你要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果所遇非人，还是不说为好；这个时候，你是要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好，说话的成功与失败，诚然与你的说话技术有关，而是否得其人得其时，也与你说话的成败有很大的关系。多说话，别人未必当你是能干，少说话，也未必当你是呆子。

从对方得意的事情说起

每一个人都有自认为得意的事情，这事情的本身，究竟有多大价值，是另一问题，而在他本人看来，却认为是一件值得终身纪念的事。你如果能预先打听清楚，在有意无意之间，很自然地讲到他得意的事情，只要他对你没有厌恶的情绪，只要他目前没有其他不如意的刺激，在情绪正常的情况下，他一定高兴听你说的。

你在说的时候当然要注意技巧，表示敬佩，但不要过分推崇，否则反而会引起他的不安。对于这件事情的关键，要慎重提出，加以正反两方面的阐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



述，使得他认为你是他的知己。到了这种境地，他自会格外高兴，自会亲自演述，你该一面听，一面说几句表示赞赏的话，如此一来，即使他是个冷静的人，也会变得和蔼可亲，你再利用这机会，稍稍暗示你的意思，为试探，作为第二次进攻的基点。这不是你的失败，而是你的初步成功，对于涉世经验不丰富的人，得此成绩，已不算坏，你若想一举成功，除非对方与你素有交情，又正逢高兴的时候，而且你的谈吐又是很容易令人接受的，否则千万不要存此奢望。

不过对方得意的事情要从哪里去探听，那当然要另谋途径，试就你的朋友之中，有否与对方有交往的人，如果有的，向他探听当然是最容易的。你如能留心报纸上的新闻，或其他刊物，平日记牢关于对方的得意事情，到时便可以应用。此外随时留心交际场中的谈话，像这些时候谈到对方得意的事情，也是很平常的事。但是必须注意，对方得意的事情，是否曾遭某种打击而消灭，如有这种情形，千万勿再提起，以免引起对方不快，反而对你不利。因为对方在高兴的时候，你的请求，易于接受，对方不高兴的时候，虽是极平常的请求，也会遭到拒绝。比方他新近做成一笔发财生意，你去称赞他目光准，手腕灵，引得他眉飞色舞，乘机稍示来意，也是好机会。诸如此类的例子很多，全在于你随时留心，善于利用。

不过当你提出请求时，第一要看时机是否成熟。第二说话要不亢不卑。过分显出哀求的神情，反而会引起对方藐视你的心理。你的心里尽管十分着急，说话表情，还是要表示大方自然，并且要说出为对方着想的理由来，而不是为你自己打算。

措词一定要因人而异

我们在与人交往的时候，如果所讲的事情能够带来心灵的变化，那么，其结果也将改变人际关系。

听了这话，或许你会反驳说：“难道所讲的事情都必须是好事？”“难道跟每个人说话都一定要很客气吗？”其实，有这种想法是过于单纯。你所讲的事情与你讲话的方法，应该视与对方的交情深浅而变化着。这也是语言

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的技巧问题。

有关措词的使用，对于上级或不太亲近的人，要用敬语，对小孩就用对待小孩的语言。

也就是说，如果对任何一种人都用同样的措词，同样的口气说话，人家岂不会认为你这个人有毛病？也可能你在使用敬语时，对方会说“竟然提到那样的事，这还算是朋友吗？”或是“千万别说那种见外的话，我们交往了多年，应该说是好朋友了。”这就是你的措词不当造成的。

因此，正确的措词和表达方式，是依靠彼此心理的亲疏而定的。不管何时，如果对任何人都以同样的方式进行交谈，总有地方会发生矛盾，重要的是在交谈前就要分清楚。轻浮而善于逢迎的人多失败在这上头。

是否能正确地衡量他人与自己的关系，这是各人的教养，这也是为什么有教养的人说起话来总让人感到如沐春风的原因。

分辨对象说话的技巧

说话要看人，根据对象的不同要有不同的说话技巧。要做到以下几点：

1.应先了解对方的一些经历情况和生活状况。思维方式的不相同，也要特别了解他的生活愿望，生活观点。

2.必须注意对方的心境特征。如果在交谈当中，不顾对方的心理变化，而一味地将想法统统搬出来，那么，你是得不到他的认同的。一厢情愿的谈话往往会让对方厌恶。

不该说话的时候说了，是犯了急躁的毛病；该说话的时候却没有说，从而失掉了说话的时机；不看对方的态度便贸然开口，叫作闭着眼睛瞎说。在交谈过程中，双方的心理活动是呈渐变状态的，这就要求我们在和人交谈中应兼顾对方的心理活动，使谈话内容和听者的心境变化相适应并同步进行，这样才能引起共鸣。因为说话更应清楚对方的身份和性格特征。

性格外向的人易于“喜形于色”和他可以侃侃而谈；性格内向的人多半“沉默寡言”，则应注意委言婉语、循循善诱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



3.必须考虑到对方的反应。前不久，有位外国旅游者在旅华期间自杀了，为了减少话语的刺激性，经再三推敲，最后在死亡报告书上回避了“自杀”两字，而用了“从高处自行坠落”这一委婉语。在中国北方，老人故世了，以“老了”讳饰，老干部故世了，以“见马克思去了”讳饰，类似有不下几十个同义讳饰词语。再如，生活中对跛脚老人，改说“您老腿脚不利索”；对耳聋的人，改说“耳背”；对妇女怀孕说“有喜”。总之，在语言交流中讲究讳饰，也就是“矮子面前莫说矮”，应做到“哪壶不开就别提哪壶”。其他如，长途汽车停车路边，让旅客如厕以“让各位方便一下”来避讳，用餐时需上厕所，一般以去“洗手间”来避讳。在社交场合用这些讳饰式的委婉语，不至于大煞风景。

另外，也可以用曲折含蓄的语言和商洽的语气表达自己看法的方法。例如：1981年8月31日《人民日报》介绍优秀营业员李盼盼，她在卖菜时，对公德观念不强的顾客说：“同志，请您当心一点，别把菜叶碰下来。”

从闲谈中读懂对方心态

如何从一个人语言的密码中读懂对方的心态呢？闲谈是一种比较好的方式。因为闲谈大多是在一种轻松愉快的氛围下进行的，这会使对方心理上御去防线。第二次世界大战中期，东条英机出任日本首相。此事是秘密决定的，各报记者都很想探得秘密，竭力追逐参加决定会议的大臣采访，却一无所获。这时候，有位记者有心研究了大臣们的心理定势：大臣们不会说出是谁出任首相，假如问题提得巧妙，对方会不自觉地露出某种迹象，有可能探得秘密。于是，他向一位参加会议的大臣提了一个问题：此次出任首相的人是不是秃子？因为当时有三名候选人：一是秃子，一是满头白发，一是半秃顶，这个半秃顶就是东条英机。在这看似无意的闲谈中，这位大臣没有仔细地考察到保密的重要性，虽然他也没有直接回答出具体的答案，聪明的记者从大臣思考的瞬间，就推断出最后的答案，因为大臣在听到问题之后，一直在思考半秃顶是否属于秃子的问题。记者从随意的闲聊中套出了他需要的独家新闻。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与人谈话时，一些见识浅薄，没有心机的人就会很容易地把自己的不满情绪倾诉给你。对于这种人，你不应和他保持更深更多的交往，只需当作一个普通朋友就行了。

假如和对方相识不久，交往一般，而对方就忙不迭地把心事一古脑儿地倾诉给你，并且完全是一副苦口婆心的模样，这在表面上看来是很容易令人感动的。然而，转过头来他又向其他人做出了同样的表现，说出了同样的话，这表示他完全没有诚意，绝不是一个可以进行深交的人。

这种人对一切事物都没有什么深刻的印象，千万不要附和他所说的话，最好是不表示任何意见，只须敷衍就够了。

还有一类人，他们惟恐天下不乱，经常喜欢散布和传播一些所谓的内幕消息，让别人听了以后感到忐忑不安。其实他们这样做的目的是为了引起别人的注意，满足一下他们不甘久居人下的虚荣心。他们并不是心地太坏的人，只要被压抑的虚荣心获得满足之后，他们也就消停无事了。

以倾听方式出现的人，其表现是支配者的形态。这种人物的谈语从不涉及自己的事，或有关自己身边的人。他们的话题反而是涉及别人的一些琐事，或对方的隐事秘闻，甚至对对方的一举一动或每条花边新闻都捏着不放手。这是完全彻底地侵犯别人的隐私。

像这样的倾听者，非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人、名人、歌舞影星的花边新闻轶事方面，这说明他的内心存在一种起支配作用的欲望。

由此可见，他是个沉迷于闲谈名人或明星风流事的人，也说明他很难拥有真正的知心朋友。这类人或许是因为内心生活很孤独，没有生命的激情。一个人过于关心自己不太熟悉的事情，并且十分热心去谈论他们，都是表示他内心世界的孤独和空虚。

在现实生活中，还有这样的一类人，他们无论在何种场合，与别人交谈时，都爱把话题引到自己的身上，吹嘘自己当年如何奋斗的经历。惟恐别人不知道他的光荣历史，而结果，并不像他想像得那样好。

其实，从某个方面来分析他，可以发现他是个对现实不满的人。虽然他没有用怨恨的语言倾诉他的想法，相反是用自我表现的方式表达出来。事实上，他还不知道这种自我吹嘘的言谈很难适应时代的变化。或许他是个不折

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不扣的失败者，完全靠怀旧来过生活。不过可以看出他确实陷入某种欲求不满的环境中，可能他的升职途径遭受阻碍，或者无法适应目前所处的环境。所以他希望忘却现实，喜欢追寻往事来弥补现在的境遇。因为眼前的情况是如此的残酷，所以，他仍用梦幻般的表情来谈。从他的话题里，别人会发现他的内心深处正在潜伏着一股无可救药的欲求和不满的情结。

分析一个人的内在表现时，他的潜在欲望不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。在聚会上，大家彼此正在交谈时，突然有人竟然不顾别人的谈话，而突然插进毫不相干的话题，这是相当令人讨厌的行为。

有的人在和别人谈话时，经常把话题扯得很远，让人摸不着头绪，或者不断地变换话题，让别人觉得莫名其妙。这说明这种人有着极强的支配欲和自我表现意识，在他的意识中，很少把别人放在眼里，而完全摆出我行我素的模样，让别人都去听从他的主张，以他的意见为主导。

一般说来，一个政府官员或一个企业的领导，都会有滔滔不绝谈话的习惯，其实，透过这种表面的现象，可以看出他担心大权旁落的心理状态。也可以说，他是一个喜欢占据优势地位的人。

话题的内容不断变化固然是个好现象，但谈得离谱，一切都显得毫无头绪的样子，那就会使听众感到索然无味。假如他是个普通人，总谈些没有头绪的话题，或者不断改变话题，东拉西扯，那就表示他的思想不集中，给别人留下支离破碎的印象，这说明他是个缺乏理性思考的人。

当然，一个优秀的沟通者，是很少谈及自己，而是将对方引出来的话题分析、整理，结果不断地从对方身上吸取许多知识和信息。在一般情况下，有的人将全部注意力放在倾听对方的谈话上，从性格上讲，这一类型的人很想理解别人的心思，而且具有宽容的心态，有真正的君子风度。

苏东坡是宋代文学家，他极具语言的天赋，长于沟通的他，非常注重别人的谈话。有时和朋友聚会，他总是会静下心来，听他们高谈阔论。一次聚会中，米芾问苏东坡："别人都说我颠狂，你是怎么看的？"苏东坡诙谐地一笑，"我随大流"。众友为之大笑。即使是朋友间的不同观点，他也以"姑妄言之，且姑妄听之"的态度对待。

经常使用如"嗯……还有……""这个……""那个……"等的人，表示他的话不能有条理地进行，思考无头绪，思绪无条理。但即使同样使用连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接词，常用“但是……”“不过……”的人，一般可以认为其思考力较强。当他们在讲话时，脑子里还会浮现相关语言以资过滤求证。所谓能言善辩、头脑敏锐的人，就是指此类的人。但是如果此种语调反复出现多次，其理论也随之翻来覆去，迫使对方紧随不舍，不知不觉中被牵着鼻子走，失去了招架之力。经常使用这种表现手法的人，大都比较慎重。也正是因为如此，说话难免时断时续，只好在重新整合之时，才可以继续下去。这是一种缺乏自信心的表现。

从说话韵律看透他人

在言谈方式中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则慢慢吞吞。其中，也会有人在讲一半话之后说：“不要告诉别人……”而悄悄说话。此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下的情形。

话题冗长，须相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜在着惟恐被打断话题的不安。惟有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望辟快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝谈个不休的人，一方面目中无人；另一方面好表现自己，并且，这种类型的人，一般性格外向。

一个成功的政治家和企业家，在控制言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性的处理方式，使自己赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的人，大都是性格沉稳之人，他处事做人是通常所说的慢性子。从言谈的韵律上可以看出一个人的性格特征。

五代时，冯道与和凝同在中书省任职，冯道说话做事都很缓慢，而他的同事和凝则是个性急的人，办事果断，做人颇为自信。由于性格上的差异，两人经常为一些小事而意见不合。有一天，和凝看到冯道买了一双瓶鞋，认为款式不错，他很想买一双穿，就问冯道：“先生这双鞋卖多少钱？”冯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



道慢慢地举起右脚缓缓地对和凝说："这900元。"和凝素来性情急躁气量又小，听到这里，便对手下人大发脾气，"你怎么告诉我这种鞋子要用1800元？"正想继续责骂，这时，冯道又慢慢地抬起左脚说："这只也900元。"和凝怒气才稍解。

注意言谈时的手势

有很多人在言谈时，往往会有意识或无意识地带上各式各样的手势，其实手势往往比言语更能传达说话者的心意。

若某人在言谈中双手交合，一手放在嘴边，或搁在耳下，或两手交叉、身体微微向前倾，表示其十分关注对方的谈话内容，正聚精会神地倾听着。

交谈中手势呈开放状，手心向上，两手向前伸出，手与腹部等高，表示愿意与对方接近并希望建立良好关系。这种手势会给对方一种充满了热情和自信的感觉，对双方谈论的话题胸有成竹。

在与人交谈时一手向前伸，掌心向下，然后由左至右做一个大的环绕动作，表示其对所述内容有充分把握。而在交谈中会将食指与大拇指拈起，或把拳头握紧，表示说话者希望吸引听众的注意力，或强调其说话内容的重要性。

另外，会用头发或手遮住脸，不让对方看见自己的表情，表示这种人表里不一，或者意图隐瞒什么。

边说话边用手指指着听者，或是握拳、缩脖子、皱眉头，或者其他一些激烈的手势，一般而言都表示此人具有潜在的攻击性。而说话时膝盖会向内缩、上身向后倾、两手交叉放在腹部，表示此人极度缺乏安全感和自信心。

当别人说话时，摆出一副超然的样子，不是往后仰靠着，用手摸下巴，就是打哈欠、四处张望，或不时地拉衣角、整领带、撩头发，这些都表明了其心里不耐烦，暗示对方不要再讲了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学会和陌生人交谈

人们常说“不打无准备之仗”，当一个人需要和一个陌生人沟通的时候，就像在打一场仗，只有事先做好充分的准备才有可能一战而胜。那么，该怎样准备呢？一方面，可以通过多种渠道了解对方的背景、经历、性格、喜好；另一方面，在对对方基本情况了如指掌的前提下，设想有可能出现的问题，做好以不变应万变的心理准备。然后，在交往之中针对对方的特点有的放矢、投其所好。令其大有“相见恨晚”之感，从而成功赢得对方的信任。

盛宣怀是晚清的一位大臣，他在拜见陌生的上级时，就非常注意了解对方的有关情况。一次，在李莲英的保荐下，醇亲王特地在宣武门内太平湖的府邸接见盛宣怀，向他垂询有关电报的事宜。盛宣怀以前没有见过醇亲王，但与醇亲王的门客“张师爷”过从甚密，从他那里了解到两个方面的情况：1. 醇亲王跟恭亲王不同，恭亲王认为中国要跟西洋学，醇亲王则不认为中国人比洋人差；2. 醇亲王虽然好武，但自认为书读得不少，颇具文采。盛宣怀了解情况后，就到身为帝师的工部尚书翁同龢那里抄了些醇亲王的诗稿，念熟了好几首，以备“不时之需”。

另外，盛宣怀还从醇亲王的诗中悟出了些醇亲王的心思，毕竟“文如其人”。胸有成竹之后，盛宣怀前来谒见醇亲王。

当他们谈到电报这一名词的时候，醇亲王问：“那电报到底是怎么回事？”

盛宣怀回答道：“回王爷的话。电报本身并没有什么了不起，全靠活用，所谓‘运用之妙，存乎一心’，如此而已。”

醇亲王听他能引用岳武穆的话，不免另眼相看，便问到：“你也读过兵书？”“在王爷面前，怎么敢说读过兵书？不过英法内犯，文宗显皇帝西狩，忧国忧民，竟至于驾崩。那时如果不是王爷神武，力擒三凶，大局真不堪设想了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



盛宣怀略停了一下又说："那时有血气的人，谁不想洗雪国耻，宣怀也就是在那时候，自不量力，看过一两部兵书。"

盛宣怀真是三句话不离醇亲王的"本行"。

醇亲王是盛宣怀的上级，他的接见关系到盛宣怀的前途与命运，因此盛宣怀花了不少的工夫来打探醇亲王的情况，对他的喜好、性格了解得一清二楚，为自己增添了不少信心。拜谒之时，盛宣怀句句话说在醇亲王的心坎儿上，使他觉得这个人很合自己的胃口，于是很快对他委以重任，盛宣怀的未雨绸缪帮了自己的忙。

在与陌生人接触的过程中，我们还可以通过赞美对方或诚恳谦逊地介绍自己，以真诚感动对方，尽可能地拉近彼此情感和心灵的距离，对方自然会乐于为你效力，或帮你促成某事。

掌握找话题的艺术

与人交谈中，找话题如同写文章一样，有了一个好题目，往往会文思泉涌，一挥而就。请人办事，因目的性太强，往往会出现没话说的尴尬场面。此时，若能迅速找一个能与对方进行良好沟通的话题，无疑便有了一个成功的开端。那么，怎样找到能够使双方或多方顺利畅谈的话题呢？不妨从以下几个方面着手。

1. 面对众多的陌生人，要选择众人关心的事件为话题，把话题对准大众的兴奋中心。这类话题是大家想谈、爱谈、能谈的，人人有话，自然就说个不停，以致引起许多人的议论和发言，导致"语花"飞溅。

2. 巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等，即兴引出话题，常常取得好的效果。"即兴引入"法的优点是灵活自然，就地取材，其关键是要思维敏捷，能作由此及彼的联想。

3. 先提一些"投石"式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得略为自如。如在聚会时见到陌生的邻座，便可先"投石"询问："你和主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人是老乡呢还是老同学？”无论问话的前半句对，还是后半句对，都可循着对的一方面谈下去；如果问得都不对，对方回答说是“老同事”，那也可谈下去了。

4．问明陌生人的兴趣，然后投其所好顺利地进入话题。如对方喜爱象棋，便可以此为话题，谈下棋的情趣，车、马、炮的运用等。如果你对下棋略通一二，那肯定谈得投机；如果你对下棋不太了解，那也正是个学习机会，可静心倾听，适时提问，借此大开眼界。

引发话题方法很多，诸如“借事生题”法、“即景出题”法、“由情入题”法等。可巧妙地从事某事、某景、某种情感，引发一番议论。引发话题，类似“抽线头”“插路标”，重点在引，目的在导出对方的话茬儿。

巧妙缩短沟通的距离

投其所好。初次见面的人，如果能用心了解与利用对方的兴趣爱好，就能缩短双方的距离，而且加深给对方的好感。例如，和中老年人谈健康长寿，和少妇谈孩子、减肥以及大家共同关心的宠物等，即使对自己不太了解的人，也可以谈谈新闻、书籍等话题。

说话平实。著名作家丁·马菲说过：“尽量不说意义深远及新奇的话语，而以身旁的琐事为话题做开端，是促进人际关系成功的钥匙。”一味用令人咋舌与吃惊的话，容易使人产生华而不实、锋芒毕露的感觉。受人爱戴与信赖的人，大多并不属于才情焕发，以惊人之语博得他人喜爱的人。尤其对于一个初识者，最好不要刻意显出自己的显赫，宁可让对方认为你是个善良的普通人。因为一开始你就不能与他人处于同等的基础上，对方很难对你产生好感。如果你摆出一副超人一等的样子，别人也会用同样的态度对待你。

避免否定对方。初次见面是建立良好人际关系的重要时期，在这种场合，对方往往不能冷静地听取意见、建议并加以判断，而且容易产生反感。同时，初见面的对象有时也会恐惧他人提出细微的问题来否定其观点，因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



此，初见面应当尽量避免有否定对方的行为出现，这样才能形成紧密的人际关系。当然，这并不是让你不提相反意见。你应尽可能地避免当着他的面提出，或者可以借用一般人的看法以及引用当时不在场的第三者的看法，这样就不会引发对方反射性的反驳，还能够使对方接受并对你产生良好印象。

注意细节。在初次见面的场合中，如果有一方想结束话题，往往会有看手表等对方不易察觉的无意识动作。因此，当你看到交谈的对方突然焦躁地看着手表，或者望着天空询问现在的时刻，就应该及早结束话题，让对方明了你不是一个毫无头脑的人。你清楚并尊重他的想法，必能留给对方一个美好的印象。

适时评价。心理学家认为，人是这样一种动物，他们往往不满足自己的现状，然而又无法加以改变，因此只能各自持有一种幻想中的形象或期待中的盼望。

他们在人际交往中，非常希望他人对自己的评价是好的，比如胖人希望看起来瘦一些，老人愿意显得年轻些，急欲提拔的人期待愿望实现的一天。

引导对方谈得意之事。任何人都有自鸣得意的事情。但是，再得意、再自傲的事情，如果没有他人的询问，自己说起来也无兴致。因此，你若能恰到好处地提出一些问题，定使他欣喜，并敞开心扉畅所欲言，你与他的关系也会融洽起来。

以笑声支援对方。做个忠实的听众，适时地反映情绪，可以使对方摈弃陌生感、紧张感，从而发现自己的长处。尤其要发挥笑的作用，即使对方说的笑话并不很好笑，也应以笑声支援，产生的效果或许会令你大吃一惊，因为，双方同时笑起来，无形之中产生了亲密友人一样的气氛。

关心对方。表现出自己关心对方，必然能赢得对方的好感。在招待他人或是主动邀请他人见面时，事先应该多少搜集对方的资料。这不仅是一种礼貌，而且可以满足他人的自尊，使他感受到你的诚意和热忱。记住对方说过的话，事后再提出来当话题，也是表示关心的做法之一。尤其是兴趣、嗜好、梦想等，对对方来说，是最重要、最有趣的事情，一旦提出来做话题，对方一定觉得愉快。

先征求对方的意见。不论做任何事情，事先征求对方的意见，都是尊重对方的表现。在处理某一件事中，身份最高的人握有选择权，将选择权让给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对方，也就是尊重对方。而且，不论是谁，都希望得到他人的尊重，决不会因此不高兴或不耐烦。

记住对方“特别的日子”。当你得知对方的结婚纪念日、生日时，要一一记下来，到了那天，打电话以示祝贺，虽然只是一个电话，给予对方的印象却很强烈。尤其是本人都常忘记的纪念日，一旦由他人提起，心中的喜悦是难以形容的。

选择让对方家人高兴的礼物。俗话说：“射将先射马”，馈赠礼物时，与其选择对方喜欢的礼物。倒不如选择其家人喜欢的礼物。哪怕是一件小小的礼物给对方的妻子，她对你的态度就会改变，而收到礼物的孩子们更会把你当成亲密的朋友，你将得到全家人对你的欢迎。

直呼对方的名字。我们都习惯在比较亲密的人之间才直呼名字，连名带姓地呼叫对方，表示不想与他人太过亲密的心理，所以，直呼对方的名字，可以缩短心理距离，获得意想不到的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第三篇

做生意也是做人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第九章

小商做好事，大商做好人

在商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先就要做好人，先学做人，才会做事。这就是一个成功商人和普通商人的最大区别。

想做好生意首先做好人

商人分三种：只贪图利益的，充其量一辈子做一个小商人；能够看清市场的，只能做一个中等商人；而一个能把做人的原则放在首位的人，才能成为一代大商人。做人之道与经商之道其实并不矛盾，相反，它们是紧密相连的。天下最聪明的生意经是“做人重于经商”，也就是说，要经商必须先做人。那些眼睛只看到钱，甚至企图靠坑蒙拐骗做生意的人，只可能赚一把是一把，永远都不可能把生意做大。而那些心明眼亮，懂得把做人的利害关系放在第一位，能够以诚待人的人，则会树立起自己的人格品牌，把人格转化为无形的资产，最后成就一番大的事业。

人最重要的素质就是“信”。一个生意的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。就像做人一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要能够做到。在这一点上，华人巨商李嘉诚不仅把这个“信”字体现在生意场上，也把它体现在生活的方方面面。有一件小事最能说明他的不失信于人。

在20世纪50年代，李嘉诚初做塑料花的时候，香港皇后大道中有间公爵行，他常去那里接洽生意，并且经常看到一个四五十岁很斯文的外省妇女在那里乞讨，虽是个乞丐，但她从不伸手要钱。李嘉诚每次都会拿钱给她。有一次，天很冷，李嘉诚看见人们都快步走过并不理睬她，便和她交谈，问她会不会卖报纸，她说，她有同乡也干这行，于是，李嘉诚便让她带同乡一起来见他，想帮她做份小生意。

时间约在后天的同一地点，而客户偏偏在前一天提出要到李嘉诚的工厂参观，客户至上，李嘉诚也没有办法。于是在交谈时，他突然说了声‘Excuse me’，便匆匆跑开。客人以为李嘉诚上洗手间，其实他跑出工厂，飞车来到约定的地点，途中，超速和危险驾驶的事都做了，但好在没有失约，见到那妇人和卖报纸的同乡，问了一些问题后，就把钱交给她，她问李嘉诚姓名，李嘉诚没说，只要她答应自己一件事，就是要勤奋工作，不要再让他看见她在香港任何一处伸手要钱。事毕后，李嘉诚又飞车回到工厂，客户正在着急，问到：“为什么在洗手间找不到你？”李嘉诚笑一笑，这事就过去了。

李嘉诚对事业的“信”与他对人的“诚”是分不开的，诚信相合，即为“义”。

对人要守信用，对朋友要有义气，也许很多人未必相信，但纵观那些事业上有成就的大商人，对他们来说，“义”字，实在是终身受用。

青年时的李嘉诚为了独立创业，拥有一方属于自己的商业天地，他满怀愧疚之情离开了对他有知遇之恩的塑胶公司。老板是个善人，非但没有怪他，还设宴为他饯行，这更让李嘉诚感动。20多年后，由于1973年世界经济危机的冲击，香港塑胶业出现了史无前例的原料大危机。已经是潮联塑胶业商会主席的李嘉诚，挂帅救业，同时，把自己公司的库存原料拨给以前自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



打工的那家塑料公司，把自己的恩公从倒闭的边缘挽救回来。年过花甲的塑胶公司老板噙着热泪说："我没有看走眼阿诚的为人。"

也许有人认为，传统道德与商业文化大相径庭，水火不容。但成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地融为一体。在香港这个物欲横流的商业社会中，他体现出了一个中国商人应有的传统美德，确实难能可贵。

做人要厚道

做生意的人虽多，但真正做大的却寥寥无几。这正如人们平时所说的那样："做人要厚道。"但真正达到"厚道做人"的又有多少？

香港巨富李嘉诚在许多重要的关头，都以厚道作为第一要则。当年，李嘉诚辞去塑胶公司的工作而自己创业，临走时李嘉诚对原先的老板说了一句老实话："我离开你的塑胶公司，是打算自己办一间塑胶厂，我难免会使用在你手下学到的技术，也大概会开发一些同样的产品，现在塑胶厂遍地开花，我不这样做，别人也会这样做。不过我绝不会把客户带走，用你的销售网推销我的产品，我会另外开辟销售线路。"并且，李嘉诚是怀着愧疚之情离开这家塑胶公司的。

在拓展生意的过程中，李嘉诚代表自己的厂与批发商谈生意。对方要求必须拿出担保人亲笔签字的信誉担保书。但李嘉诚找不到担保人，所以他只能直率地告诉批发商："我不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。"而正是他的诚恳执著，深深打动了批发商，他说道："李先生，我知道你最担心的是担保人。我坦诚地告诉你，你不必为此事担心，我已经为你找好了一个担保人。"李嘉诚愣住了，哪里有由对方找担保人的道理？批发商微笑道："这个担保人就是你。你的真诚和信用，就是最好的担保。"当时，俩人都为这种幽默感笑出声来。谈判在轻松的气氛中进行，很快签了第一单购销合同。按协议，批发商提前交付货款，这基本解决了李嘉诚扩大再生产的资金问题。而且这位批发商主动提出一次付清，可见他对李嘉诚道德和做人的诚实及信誉的充分信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个人的成功与他的为人处事的原则是有很大关系的。一个厚道的人，将是人人愿意打交道的对象，他在办事的时候所面临的阻力也自然比别人小的多。

过河拆桥等于自断后路

在生意场上，制造商和经销商之间在买卖交易的过程中经常存在有某种程度的厉害冲突，但如果能够换个角度，以理念相结合，就算生意形态转变，仍然可以换个方式彼此扶持。

一位多年前赴美国留学的华人，毕业后留在美国自己创业，以连锁经营的方式，一连开了好几家销售电脑的商店，由于坚持服务至上，很快打开了当地的市场，生意做得很好。

几年后，他回到中国探亲，朋友向他请教经验，他说："我已经不做传统的电脑销售生意了。"朋友感到有些惊讶！随着他的解释才了解，由于网络的兴起，引发销售的革命，许多传统的电脑销售店都受到了一定程度的冲击。朋友便随之关心他如何转型，找到新的出路。

"现在，电脑由制造商自己在网上按照客户的要求销售，一般的零售店很少有生意做，只有配合大趋势转型了。很多零售店都由销售变成了提供服务及维修的单位。他们与制造商之间的生意关系反而比从前更加密切。以前制造商给什么产品，我就得卖什么。现在不能再用这种模式合作了，制造商需要我们更懂得他的产品，甚至使用者会出现什么样的问题，都必须清楚的告诉我们。"

人与人之间的合作，如果理念不合必须散伙，也应该给对方留点后路。这无论是从做生意的角度来看还是从做人的角度来看都是必须的。

你必须懂得过河不拆桥的道理。把桥留着，不仅是给别人留了一条过河的路，也是给自己留下一条后路。所以，过河不但不能拆桥，还要记得造新桥，让彼此在你来我往中，永远有路可走！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“品牌意识”要融入你做人的血液里

对“品牌”这个词，想必你并不陌生，它是近年随着商品经济的发展而流行起来的，主要是针对已建立了一定信誉、并被公认的商品而言，一样的商品，打上不同的品牌，身价也大不相同。商品一旦建立了“品牌”，其价值就水涨船高。如果品牌不响，做再大的广告宣传也无济于事。这就是为什么一些企业不惜代价创立品牌、发展品牌的道理。

其实人也有“品牌”。例如一谈到某位有了一定名气的人，我们就会联想到一系列与之相关的事情。在日常生活中，相信你也听过某某人“很善良”，某某人“很滑头”的评语，这就是人的“品牌”！众人的评语好，说明你给人的印象好，表示你的“品牌”好，反之则“品牌”不好。

其实．你在做人方面的“品牌”与你的人际交往和你的事业是有很大关联的。那么你应该如何创造自己的“品牌”呢？下面有两个方法：

1．不要有损于你的“品牌”。

简单地说，就是不要使人对你作出不好的评语，例如说你懒惰、喜欢投机、不正派、不忠、寡情、好斗、阴险……一旦他人对你作出一项或多项这样的评语，那么他人对你的信赖程度必定会降低，虽然事实上你并不是那样的人，而在关键时刻．这些评语也有可能对你造成伤害。要改变这种品牌印象不太容易，就像我们买东西上了当，以后就不信任那个品牌一样。而这些印象也常常是在无意间造成，人们也常常以“一次印象”来评价一个人，因此为人处事必须特别谨慎，有时不慎形成瑕疵，便一辈子也洗刷不清。商品可以调换品牌，重新包装，人的声誉一旦受到损害可不太容易洗清。不过由于人们刻板的印象和个人好恶，在工作或生活中可能有一些人特别不欣赏你，并且尽挑你的缺点。只要自己行得正、走得直，有一两个这种人不必放在心上，但如果很多人都对你这样看，恐怕就值得你认真对待了。

2．积极强化你的“品牌”。

也就是通过各种方法，去塑造你在别人心目中的印象，就像为商品做广

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

告那样。人的品牌的广告有很多种做法，可做一些引起注意的事情，使自己成为小小的新闻或同行谈话的内容是一种方法，但一般不太容易做，要做也得花不少心思，如果“操作”得不好更会弄巧成拙，因此不鼓励你这么做。倒是有一些做法可以达到同样的效果，也就是扬长避短，工作努力，发挥自己的长处，避免表现出短处！长处有目共睹，别人就不太在乎你无伤大雅的短处，例如你工作能力很强，但就是有些自私，大家也许就欣赏工作能力，而不在乎你的自私，好比家电耐用品质好，人们便不太在乎耗电。于是。“工作能力强”便成为你的品牌，这个品牌也许会伴随你一生！

人的品牌就和商品的品牌一样，商品只要质量高、款式好、价格实在，就一定能受到消费者的青睐，最后成为具有相当知名度的品牌。做人又何尝不是同样道理呢?

千金难买好人格

生意是人做出来的。一个处处受欢迎的人，他的业绩自然要比别的同行要高的多。如果你要想超过别人，在生意场上更加优秀，那么提高自己的人格魅力是当务之急。一般来说，想要成功就必须具备8种人格魅力：

1. 热情。

你要富有热情，在业务活动中待人接物更要始终保持热烈的感情。热情会使人感到亲切、自然，从而缩短双方的感情距离，同你一起创造出良好的交流思想、情感的环境。但也不能过分热情，过分会使人觉得虚情假意，而有所戒备，无形中就筑起了一道心理防线。

2. 开朗。

外向型性格的特征之一，表现为坦率、爽直。具有这种性格的人，能主动积极地与他人交往，并能在交往中汲取营养，增长见识，培养友谊。

3. 温和。

性格特征之一，表现为不严厉、不粗暴。具有这种性格的人，愿意与别人商量，能接受别人的意见，使别人感到亲切，容易和别人建立亲近的关系。但是，温和不能过分，过分则令人乏味，不利于交际。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



4. 坚毅。

性格的意志特征之一。业务活动的任务是复杂的，实现业务活动目标总是与克服困难相伴随，所以，你必须具备坚毅的性格。只有意志坚定，有毅力，才能找到克服困难的办法，实现自己的预期目标。

5. 耐性。

能忍耐、不急躁的性格。你作为自己组织和客户、雇主与公众的“中介人”，不免会遇到公众的投诉，被投诉者当做“出气筒”。因此，没有耐性，就会使自己的组织和客户、雇主与投诉的公众之间的矛盾进一步激化，工作也就无法开展。在被投诉的公众当做“出气筒”的时候，最好是迫使自己立即站到投诉者的立场上去。只有这样，才能忍受“逼迫心头的挑战”，然后客观地评价事态，顺利解决矛盾。在日常工作中，也要有耐性。既要做一个耐心的倾听者，对别人的讲话表示兴趣和关切；又做一个耐心的说服者，使别人愉快地接受你的想法而没有丝毫被强迫的感觉。

6. 宽容。

在社交中，你要允许不同观点的存在，如果别人无意间侵害了你的利益。也要原谅他。你谅解了别人的过失，允许别人在各个方面与你不同，别人就会感到你是个有气度的人，从而愿意与你交往。

7. 大方。

举止自然，不拘束。有时候，你需要代表组织与社会各界联络沟通，参加各类社交活动。所以一定要讲究姿态和风度，做到举止大方，稳重而端庄。不要缩手缩脚，扭扭捏捏；不要毛手毛脚，慌里慌张；也不要漫不经心或咄咄逼人。坐立姿势要端正，行走步伐要稳健，谈话语气要平和，声调和手势要适度。只有如此，才能让人感到你所代表的企业可靠和成熟。

8. 幽默感。

有趣或可笑而意味深长的素养。你应当努力使自己的言行特别是言谈风趣、幽默。能够让人们觉得因为有了你而兴奋、活泼，并能让人们从你身上得到启发和鼓励。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要有危机意识

无数人都用自己的亲身经历道出了商业的艰险，你必须面对的一个基本事实：每一个企业时时刻刻都处于危机的包围之中。

在日新月异不断推陈出新的商业世界里，谁还能记得更多的陈年产品？谁能注意那些即将倒闭或被兼并的企业的名字？谁能将同情的眼泪洒向弱者？

再成功的人，再辉煌的成就，都有可能遭遇风吹浪打的一天。实际上，从严格的意义来说，人从来就没有“完全安全”的那一天。因为我们永远都处于在挑战与陷阱编织的危机之中，我们永远在危机虎视眈眈的包围之下。

有位电器行业的风云人物这样说：“我们的危机感大于安全感，责任感大于成就感。”在潮水一般向国内涌来的外国公司咄咄逼人的态势面前，他们时刻都有危机意识，也倍感压力之大。

聪明的人都明白，以往的成功不能保证明天的安全，甚至还可能成为明天的障碍。一位外国巨商这样说道：在今天，你不止是与国内的同业者竞争，世界各地都有跃跃欲试的敌人，随时会给你致命的一击。而且，你还得和自我竞赛。

我们都在直面一个越展越大的竞争空间，我们都得遭遇一个越来越残酷激烈的商业社会，我们都不得不和国际市场、国际惯例接轨。面对危机、迎接危机、克服危机是每个生意人必修课，因为竞争是你的天职。我们需要这份由危机意识造就的清醒。

五种品质，让你变成成功者

纵观那些事业有成的人，有些固然是可恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下行走可借力的人。还是那句老话，人有智商、情商、财商，当情商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



高到一定程度，自然可以挖掘人脉潜力、聚拢无穷人气、成就非凡人气，从而做出非凡的业绩。

能把生意做大的人，他们都深通“小商做事，中商做市，大商做人”的道理。在这些人身上一般都有着共同的品质：

1. 慷慨大气结交朋友。

美国大亨洛克菲勒在其全盛时期曾感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”

而西方人更有名言说：二十岁靠体力赚钱。三十岁靠脑力赚钱，四十岁以后则靠交情赚钱。

两者讲的都是一个意思：朋友多则赚钱的机会多。而朋友关系如何培养呢？完整的人际关系包含三个阶段，发掘人脉、经营交情、出现贵人。

有人也许说：经常吃饭喝酒的那是酒肉朋友．不见得真心。但发展人脉的出发点就是先“跑量”，再从中精选可重点发展的对象，走好第一步，慷慨对人，让人感受你的大气是必须的。

2. 放低姿态增添人望。

美国哈佛大学人际学教授约翰·杜威曾说：“人类本质中最殷切的需求是渴望被肯定。”

即使你是一个很慷慨的人，天天请朋友吃饭，但总抱着骄傲自大的心态，别人说句什么就要反驳，估计你的朋友数量不会很多。

当然，我们不是提倡言不由衷胡乱敷衍朋友。而是要学会“放低姿态，放软身段”，学会仔细倾听别人的话，更学习“忖度他人之心”，理解朋友这样说的原因和立场，尽量体谅他们，这样既能学习他们的优点，也能让朋友感到自己被尊重和理解。

总之，要增广人脉，不仅要物质上的努力，更多的是注重以心换心。

3. 不因人微生鄙视。

也许你没有富爸爸，没有可减少奋斗二十年的终身伴侣，但如果懂得人情学，一样可以得贵人襄助、获得多方助力。

但是千万不要怀着一份过于势利的短浅眼光经营人脉。别人现在富贵，就一副小人嘴脸伺候着，别人现在是个潦倒的小人物就忽视、轻视、乃至鄙视。

晚清的红顶商人胡雪岩，其高超的交际手腕总让后人大为叹服，胡雪岩的过人之处是“对事情看的透，眼光够远，从不会轻忽小人物”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中国台北“身心灵成长协会”的创办人赖淑惠开房产中介时有着“结交小人物”的经典案例。当时赖淑惠住在一个大厦里，同时兼营这个楼的房产中介，经她一番细心观察后，发现凡是对大厦有兴趣的买家，第一个总是先询问大门管理员，“最近有没有住户要卖房子啊？价钱多少呢？”

有趣的是，每次管理员的回答几乎是：“你去问住在八楼的赖小姐，她很喜欢买卖房子，这样就不必再去找其他中介商了。”此外，该楼谁要钱急用要卖房子的消息也总是第一个传到她的耳朵里。因此，赖淑惠在首都大厦一个物业上整整赚进1000多万元。

为什么管理员愿意帮赖淑惠的忙？说穿了是她将任何人都当成家人般关心，赖淑惠每天出入大门，必会向当日值班的管理员打招呼，出差返回也会顺道带些当地特产略表心意。

4. 困苦不离见真情。

有这样一个人，在他生病住院时半天内有200多位朋友来探望。后来，他告诉别人，当时的重病让他呼吸停顿了数分钟，几乎送命，醒来看到身边的朋友很多都眼泪满面。顿时感觉朋友都这么真心，自己过得很有意义。

西方行为学专家提出的理论里，指出人的一生大概可交往两百多位朋友，最核心的可以有五十位。一般人看似朋友不少，但称得上交情的却乏善可陈；像是在应酬场合活跃的人士，看起来人脉丰沛，但最后愿意为他两肋插刀、雪中送炭的都不是这些看来热络却只是点头之交的人，而是你可能忽略、却真正重视和你交情的朋友。

那怎样才能交到真正的朋友呢？最简单的办法是在他们平时健康平安的时候和他们交好，在他们落难困苦的时候更热心地帮助他们。危机时刻建立的人脉不仅有用，而且能换得很好的口碑，在以后交别的朋友时也用得上。

5. 坚持原则得信任。

讲求人脉，不是要你去奉行是人就交朋友的“小人之交”，而是要选择有原则的“君子之交”。

胡刚一向将客户奉为人脉里的核心，但是不会因此改变自己的原则。一个曾经的客户想用一批产品捐赠给视力残障人士做公益，结果活动进行到快一半时，胡刚发现捐赠的产品其实是离保质期限很近的东西，于是要求他们调换新货，几经抗争仍遭到拒绝后他毅然选择单方面终止活动，不仅从此少了个客户还损失了已经垫付掉的金钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



但是这样做的结果是，当其他客户和朋友知道了这件事情后，意识到结交这样一个有原则的朋友很放心，因为他不是会为了利益出卖原则损害他人的人。于是，他的朋友虽然减少了一个，却赢得了更高的人气与人望。

有好人缘，才能有好生意

崔西·莫非是世界一流的潜能大师，一流的效率提升大师，一流的销售教练。他的书籍被翻译成多种文字，他的训练帮助了千千万万的人提升业绩。

他是如何做到这些的呢？

1. 在客户身上投资更多的时间。

花更多的时间与顾客呆在一起，为顾客设想，与顾客建立商业上的友谊。

崔西·莫非在和客户相处的时候，他绝对不会急着赶时间。他要向人表明，他愿意花足够的时间去帮助顾客做出正确的购买决定，他绝对不会对顾客没耐心。

2. 真诚地关怀客户。

你越关怀你的客户，他们就越有兴趣和你做生意。关怀的感情因素是那么的强烈，往往使得价格、相对品质、交货效率、公司在市场上的规模都敌不过它的威力。一旦客户认定你是真正关怀他和他的处境，不管销售的细节或竞争者怎么样，他都会向你购买。

3. 尊敬每一个他所遇到的人。

常言道，一个人有所为有所不为，都是为了博得你所重视的人对你的尊敬。一个人的骄傲、尊严、自我肯定，大部分都来自于受到别人的尊敬程度。你越在意别人的意见，别人对你的尊敬程度就越会影响你的行为。

每当我们感受到别人的尊重，我们就会对那个人特别重视。假如有人尊敬我们，我们就会认为那个人比较优秀，比较有判断力，比较有内涵，而且个性也比较好。

4. 绝不批评、抱怨或指责顾客。

绝对不要站在你的立场上批评任何人或任何事．不要恶言相向或批评你的竞争者。每当你听到别人提起竞争者的名字时，只要微笑地说：“那是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个很不错的公司。”然后就继续做你的产品介绍。假如有人告诉崔西·莫非。他的竞争者是如何批评他，他只会一笑置之。

5. 毫无条件地接受。

希望能够被他人毫无条件地接受，是所有人最重要的需求之一。你只需要用微笑，并且表现温和友善，就可以表达你接受他人的态度。一般人都喜欢和那些能够接受他们本性的人在一起，而不想受到任何评判和批评。你越能够接受别人，他们就越愿意接纳你。

6. 赞同。

每当你称赞并同意他人所做的任何事，他就会感到快乐，会变得更有精神。他的心跳会加快，会觉得自己很棒。当你在每个场合都竭力找机会对他人表示赞扬及同意的时候，你就会成为到处受人欢迎的人物。

7. 感谢每一个帮助过你的人。

不管你感谢任何人所做的任何事，都会让彼此的自我肯定上升。你会让他觉得自己更有价值也更重要。

你一定要养成随时感谢他人所做所为的习惯。尤其要向那些会让你期望的好事接连不断发生的人，表达感谢之意。

8. 羡慕。

每当你羡慕一个人的成就、特质、财产时，就会提高他的自我肯定，让他更得意。只要你的羡慕、赞同、感谢都是发自内心，别人就会因此而得到正面的肯定的影响。他们对你产生好感的程度，会相当于你让他们对自己及生活的满意度。

9. 绝不与顾客争辩。

你只要别跟客户争辩就好了。不管客户说什么，你只要点头、微笑，并且欣然同意。顾客喜欢与自己见解相同的人打交道，他们不喜欢和爱抬杠的人相处。甚至当客户明显犯错时，他还是讨厌你把他的问题揪出来。把眼光放在建立关系上面。

10. 集中注意力，倾听顾客在说什么。

当客户在说话时，你把注意力集中在他的身上，就是对他最大的恭维。你让他觉得自己很有价值．而且很重要。

如果你想成为大商人，你的目标就是成为一个人际关系高手，成为一个人际关系专家。你的任务就是去成为一个在行业中最有人缘的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十章

交际中，你的形象很重要

在交际中，你给其他人的印象在视觉上占了很大一部分，如表情、姿态、身材、仪表、服装等方面。特别是在人们真正了解一个人之前。早在第一眼看到他时，就形成了对他的初步看法，即所谓先入为主。这将是今后交往的起点和根据。所以，每一个善于交际的人都很重视保持良好的个人形象。

好形象要保持

一个人的个人形象会影响到别人对他的看法，这在商务交际中非常重要。怎样保持良好的个人形象呢？

有七个细节是值得你注意的：

1．高保湿的头发。

带有浓厚保湿效果的头发，给人以清新、有活力的感受。千万不能顶着一头干涩的头发去面见客户，要购买无香型的保湿啫喱，抹在干净柔顺的头发上，制造保湿效果。注意别用香气袭人的睹喱，睹喱的香气与面霜、香水的香气混杂起来，很刺鼻，缺乏清爽明媚的感受。

要使你的头发看上去像半小时前刚刚洗过一样的效果。湿润亮泽、清爽宜人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 简洁而洗练的领口。

在领口加花边是非常老土的式样，体现你的效率与创新精神的领口。常常应该是简单的半立领式，领子呈不对称的半开放式设计。对称的领子严谨而尊贵，但不能给人意料之外的惊喜，也就不能给人以深刻印象。不对称的领口常常给人以“领先意识”与“创新精神”的双重好感。

3. 选择适宜的唇膏。

唇膏的颜色灰紫、近乎白色的淡紫、银灰等唇膏色，已继紫色与黑色之后，成为最具先锋感的唇膏色，得到年轻的职业女性的喜爱，但是，它却不适用于工作领域或对外交往场合。玫瑰灰紫、灰紫白、银灰，给人矜持冷淡的印象，显得气质孤傲，缺乏合作诚意。当然，饱满欲滴的火红色及大红色也是不合适的。如燃烧般的红色是女性“扩张力”的代言物，无论对话者是女性还是男性，都会令其不安、紧张。所以，为保持精致幽雅而不乏轻松的对话氛围，要选好你的唇膏。深玫瑰紫、洋粉红和咖啡玫瑰红是赢得“人心相向”的“武器”之一。

4. 套装色是否与皮肤色相配。

如果你对自己的经验和能力没有把握，套装是最能帮你镇定自若的服装。但套装的颜色若选错了，往往比品牌、款式不跟趟更糟糕。乍一看上去，黄种人的肤色都差不多，其实还分许多类：深黄偏红、深黄偏黑，淡黄偏红、淡黄偏白、淡黄偏黑。微黄色，苍白色，半透明鱼冻色，焦黄色，褐黄色……每种肤色都与一至三种套装色相克。穿上了“相克色”，常常使人表现出保守、萎靡、拘谨之相。关于你最适合何种套装色，一定要请教色彩配衬师、色彩专家和有经验的朋友。这是确立个人着装风格的第一步。

5. 摆脱制服装的约束。

第一次会面就不穿套装，反映了一个人内心的轻松或胆略，有时也体现了一种朋友式的友善态度，像无衬拉链装和底边有本色绣花的针织裙，常常突出了初见者对自身影响力的自信，有一种出奇制胜的效果。因此，日本的营销员们，已在考虑如何将轻便装与职业自信结合起来，从而独创一种“标签式”的户外拜访装，以此来突出自己的年轻优势，也借此体现与老前辈们截然不同的工作姿态和价值取向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



6. 亮丽的旅行袋式挎包。

与客户面对面打交道的工作人员，不再用小号公文箱、公文袋夹及中规中矩的黑色矩形挎包，代之而来的亮丽的旅行袋式大挎包，已成为一种时尚方向。东京街头早已出现面见客户的保险业女生背紫色旅行袋式LV挎包的时尚风景。大容量的挎包，与女孩的纤细身型，有着强烈的戏剧张力。旅行袋式的挎包，鲜艳、明丽、有运动特质，似乎是挎着一种出走与逃离的欲望，表现人心所向。

7. 鞋子上的时尚特征。

无论是靴子还是皮鞋，能表达干净洗练的专业人群素养者，只能是方头鞋而不是尖头鞋。尖头给人神经质的感受，显得个性过甚，缺乏合作诚意。除了鞋头部分能反映精确的专业气质外，流线型的鞋底也给人潇洒亮丽的好印象—— 一种对职业游刃有余的优越感。所以一些重视外观形象者，都选择了流线型的鞋底，以期塑造一种幽雅敏捷的气质。

人靠衣裳马靠鞍

俗话说“人靠衣服马靠鞍”。着装艺术会直接反映出一个人的修养、气质与情操，往往能在别人认识你或你的才华之前，已向别人透露出你是何种人。因此在这方面稍下一点功夫，定会取得事半功倍的效果。

1.应该讲究配色艺术。色调是构成服装美的重要因素之一。对于色调的搭配和选择，每个人都有自己的好恶，它能反映出一个人的年龄、性格、爱好、职业习惯等等。对于服装的色调来说，整体的协调就是美。心理学研究表明色彩能引起人的情绪变化，对人的心理影响很大。一般来讲，红色热烈，橙色兴奋，黄色鲜明，绿色清新，黑色沉静，蓝色庄重，紫色神秘，白色纯洁。以红色为代表的色系能引起人们兴奋、热烈情绪的色彩称为“积极的色彩”，以蓝色为代表色系则给人以沉着、平静感觉的色彩称为“消极的色彩”。就色彩本身而言，协调的搭配法是同类色相配或近似色相配，这样使人看着顺眼、舒适、平和；而大胆、创新的搭配法则是强烈色相配或是对比色相配，这样使人看上去醒目，与众不同。不同的色彩搭配法，所产生的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

效果也会截然不同。所以，你应该根据不同的场合需要，来选择适当的色彩与搭配方法。

2.款式的选择。一个善于用服饰装扮自己的人，在选择服装时，对款式的要求是很严格的，它既要适合自己的体型，又要与自己所追求的风格统一起来。要想使衣着具有沉稳、高雅的风度，那么衣服的款式一定要以简洁大方为原则。流畅的线条、简洁的样式，配以高级的面料，定能达到满意的效果。如果一件衣服上混杂了太多的色彩，或使用太复杂的图案，只会使人感到累赘而不洒脱，花边、蕾丝繁多的服装只会使人感到“小家子气”。

3.注意场合。合乎场合的打扮可以使你在工作上无往不利。正式的工作环境中，自然应选择庄重、文雅的服饰。即使平常喜欢穿着随意、不修边幅的人，在庄重的社交场合，衣着打扮也不要随随便便，那样会使人产生不尊重别人的感觉。相反，在一些轻松、愉快的社交场合，或业余文娱活动中，则可选择活泼、鲜艳、式样随意一些的服饰，使人感到富有生活情趣，不拘一格又充满活力。

穿着得体犹如一支美丽动人的乐曲，一首由关系密切、却相映成趣的乐章所组成的交响曲。基调贯穿全曲，使得每一乐章都特点鲜明，却又一脉相承。如果你想成为自己圈子里的明星，就得用心去塑造你的形象。它会使你符合身份又能左右他人的感觉，使你在任何社交场合都能轻松自信、游刃有余。

你的眼神能为你赢得好感

直觉敏锐的客户初次与人接触时往往仅看一下对方的眼睛就能判断出“这个人可信”或“要当心这小子会耍花样”，有的人甚至可以透过对方的眼神来判断他的工作能力的强弱。

能否博得对方好感，眼神可以起主要的作用。言行态度不太成熟的人，只要他的眼神好，有生气，即可一俊遮百丑；反之，即使能说会道，如果眼睛不发光或眼神不好，也不能博得客户的青睐，反而会落得“光会耍嘴皮子”的印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不论你如何强烈地反驳对方都必须笑容满面，如果不笑就无法保持温柔的眼神。在生意人的“辞典”里，不应该有嘲笑的眼神、怜悯的眼神、狰狞的眼神或愤怒的眼神等字眼。所以需要克服以下的不当眼神：

1. 不正面看人或不敢正面看人。表现为不正视对方的脸，不断地改变视线以离开对方的视线，低着头说话，眼睛盯着天花板或墙壁等没有人的地方说话，斜着眼睛看一眼对方后立刻转移视线，直愣愣地看着对方，与对方的视线相交时立刻慌慌张张地转移视线等等。

大家都知道，怯懦的人、害羞的人或神经过敏的人是做不成生意的。哪怕你只有那么一点毛病也必须立刻改掉。不妨在和家人朋友谈话时，下工夫用眼睛盯着对方来进行训练，使自己能以平常心说话。

2. 贼溜溜的眼神。

如果有一双贼溜溜的眼神可就麻烦了。有的人因职业关系访问客户时有目的地带着一副柔和的眼神，可是一旦紧张或认真起来则会原形毕露，瞪着一副可怕的贼眼，反把客户吓一大跳。

带有贼溜溜眼神的人仅在从事销售工作时注意还不够，必须时时刻刻注意自己平时的日常生活，养成使自己的眼神温和的习惯。如果想从根本上解决的话，对一切宽宏大量是治疗这种眼神的唯一办法。

3. 混浊的眼。

上了年纪的人眼睛混浊是正常现象。但是有的人年纪轻轻的却也眼睛混浊布满着血丝。这样的人给人一种不清洁的感觉，甚至被误认为此人的人格也是卑下的。作为一位商务人员来说这是非常不利的情况。

只要不是眼病，年轻人的眼睛本不会混浊。眼睛混浊的年轻人往往是由于睡眠不足和不注意用眼卫生所引起的，因此，一定要注意睡眠和眼睛卫生。

4. 冷眼。

心眼儿冷酷无情，眼睛也给人一种冷冰冰的感觉。有的人心眼虽然很好，可是两眼看起来却冷若冰霜，例如理智胜过感情的人、缺乏表情变化的人、自尊心过强的人或性格刚强的人等往往有上述现象。这种人很容易被人误解，因而被人所嫌弃，若从事商务活动则不会有所成就。

因此，上述这类生意人应对着镜子，琢磨如何才能使自己的眼神变得柔和、亲切及惹人喜欢，同时也要研究一下心理学。如果对自己的矫正还不太放心，可请教一下朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 直愣愣的眼。

出差访问客户时，环顾四周是件非常重要的事。眼不斜视直愣愣地朝着对方的办公桌走去，是没有经验的表现。那应该怎么办呢？首先，要环顾一下四周。视线能及的人就走上前去打个招呼，远的就礼貌地行个注目礼。

客户单位的主管、一般的工作人员即使与你的业务并无直接关系，也要诚心诚意地向他们打招呼，这样不但可以提高你的声望，而且在某些情况下他们还会给你意想不到的帮助。

另外，和很多客户说话时行注目礼也是很重要的事，要一边移动视线交互看着全体人员的脸，一边说话。一般来说大家比较注意发言多的客户，而往往忽视了不发言的人，这就有点失礼了。对一言不发的人也要注意到，这样一来气氛就大不一样了。

如何握手有诀窍

握手是生意场上常见的礼节。握手的力量、姿势与时间的长短，往往能够表达出不同礼遇与态度，显露自己的个性，给人留下不同的印象。

通过握手我们也可了解对方的个性，从而赢得交际的主动权。美国著名盲聋女作家海伦·凯勒曾写道，手能拒人千里之外，也可充满阳光，让你感到很温暖。事实也确实如此，因为握手是一种语言，是一种无声的动作语言。

通常与人初次见面、熟人久别重逢、告辞或送行均以握手表示自己的善意。因为这是最常见的一种见面礼、告别礼。有时在一些特殊场合，如向人表示祝贺、感谢或慰问时；双方交谈中出现了令人满意的共同点时；或双方原先的矛盾出现了某种良好的转机或彻底和解时，习惯上也以握手为礼。

1. 握手的顺序。

在一般情况下，主人、长辈、上司、女士主动伸出手，客人、晚辈、下属、男士再相迎握手。

长辈与晚辈之间，长辈伸手后，晚辈才能伸手相握；上下级之间，上级

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



伸手后，下级才能接握；主人与客人之间，主人宜主动伸手；男女之间，女方伸出手后，男方才能伸手相握；如果男性年长，是女性的父辈年龄，在一般的社交场合中仍以女性先伸手为主，除非男性已是祖辈年龄，或女性未成年在20岁以下，则男性的长者先伸手是适宜的。但无论什么人，如果他忽略了握手礼的先后次序而已经伸出了手。对方都应不迟疑地回握。

2. 握手的方法。

握手时，距离受礼者约一步，上身稍向前倾，两足立正，伸出右手，四指并拢，拇指张开，向受礼者握手。

一般来说，掌心向下握住对方的手，显示着一个人强烈的支配欲，无声地告诉别人，他此时处于高人一等的地位，因而，我们应尽量避免这种傲慢无礼的握手方式。相反，掌心向里的同他人的握手方式显示出谦卑与毕恭毕敬，如果伸出双手去捧接，则更是谦恭备至了。平等而自然的握手姿态是两手的手掌都处于垂直状态，这是一种最普通也最稳妥的握手方式。

握手时应伸出右手，不能伸出左手与人相握。戴着手套握手是失礼行为，一般情况下，男士在握手前先脱下手套，摘下帽子，女士可以例外。当然在严寒的室外有时可以不脱，比如双方都戴着手套、帽子，这时一般也应先说声：“对不起”。握手者双目注视对方，微笑，问候，致意，不要看第三者或显得心不在焉。

如果你是左撇子，握手时也一定要用右手。当然如果你右手受伤了，那就不妨声明一下。

在人际交往中，当介绍人完成介绍任务之后，被介绍的双方第一个动作就是相互握手致意。握手的时候，眼睛一定要注视对方的眼睛，传达出你的诚意和自信，千万不要一边握手一边东张西望，或者跟这个人握手还没完，就将目光移至下一个人身上，这样别人从你眼神里体味到的只能是轻视或慌乱。那么是不是注视的时间越长越好呢？并非如此，握手只需几秒钟即可，双方手一松开，目光即可转移。

3. 握手的力度。

握手的力度要掌握好，握得太轻了，对方会觉得你在敷衍他；太重了，人家不但没感到你的热情，反而会觉得你是个大老粗，女士尤其不要把手软绵绵地递过去，显得连握都懒得握的样子，既要握手，就应大大方方地握。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果要表示自己的真诚和热烈，也可较长时间握手，并上下摇晃几下。在一般交往中。不要用双手抓住对方的手上下摇动，那样显得太恭谦，使自己的地位无形中降低了，完全失去了自己的风度。

被介绍之后，最好不要立即主动伸手。年轻者、职务低者被介绍给年长者、职务高者时，应根据年长者、职务高者的反应行事，即当年长者、职务高者用点头致意代替握手时，年轻者、职务低者也应随之点头致意。和女性握手，一般男士不要先伸手。

多人相见时，注意不要交叉握手，也就是当两人握手时，第三者不要把胳膊从上面架过去，急着和另外的人握手。

在任何情况下，拒绝对方主动要求握手的举动都是无礼的，这一点你要牢记，但手上有水或不干净时应谢绝握手，同时必须解释清楚并致歉。

恰当的握手是在交际场合向对方表现自己的真诚与自信，接受别人和赢得信任的契机。

收敛锋芒，好好说话

人们总是希望自己能够引起别人的注意，只是从言语、行动方面努力的话，又会很容易在言行或举止方面显得锋芒毕露。

锋芒是刺激大家的最灵验的方法，但是如果仔细看看周围一些有人缘的人你会发现，他们与你完全相反，“和光同尘”，毫无棱角，言语如此，行动也是一样，他们个个深藏不露，表面上看好像他们都是庸才，其实他们的才能，颇有出于你之上者；好像个个都很讷言，其实其中颇有善辩者；好像个个都胸无大志，其实颇有雄才大略而不愿久居人下者，但是他们却不肯在言谈举止上露锋芒，不肯做出众人物，这是什么道理呢?

有句俗话说得好：人怕出名，猪怕壮。因为他们有所顾忌，言语露锋芒，便很容易得罪旁人，得罪旁人便成为自己前进的阻力，成为自己成功的破坏者。行动露锋芒，便要招惹旁人的妒忌，旁人妒忌也将成为你的阻力，成为你的破坏者。如果你的四周都是你的阻力或你的破坏者，在这种形势之下，你的立足点就会被推翻，哪里还能实现你求知于人的目的呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



年轻人往往不自觉地狂妄自大，树敌太多，与同事之间不能和谐地相处，究其原因就是因为在语言表达上、行为举止上锋芒太露，以至影响到他人。言语、行为之所以锋芒太露，是急于求知于人的缘故，这也是遭人妒忌的最大原因。

张卫在年轻时颇以“三头”自负，即笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员猛将，不怕同学，不怕师长，以为都不及他。初入社会还和在校时一样的锋芒毕露，结果得罪了许多人。但是还好，总算觉悟得快，一经好友提醒便连忙负荆请罪，倒也消除了不少的嫌怨，但是无心之过仍然难免，结果终究还是遭受了挫折。他在受足了痛苦的教训后，才知道言语露锋芒，行动露锋芒，就是自己为自己前途设下的荆棘，有时为了避免再犯无心之过，就故意效法古人三缄其口，即使不得不开口，也是多方审慎，虽然“矫枉者必过其正”，但是要掩盖先天的缺点，就不能不如此。

当然，你也许会说，采取这样的办法不是永远没有人知晓了吗？其实只要一有表现自己才能的机会，你把握住这个机会，并做出过人的成绩来，大家自然就会知道你，赞赏你。这种表现的机会不怕没有，只怕把握不牢，只怕表现的不能令人感到满意。如果你已经具有真实的本领，就要留意表现的机会了，如果还没有机会，就得在自身的素质上多下功夫。

总之，该表现的时候就要抓住机会，不该表现的时候就别露自己的锋芒。

文质彬彬，大方优雅

人的举止是自身素养在生活和行为方面的反映，是反映现代人涵养的一面镜子。

我国自古以来就对人的姿态和举止有“站如松，坐如钟，行如风”的要求。正确而优雅的举止，可以使人显得有风度，有修养，给人以美好的印象；反之，则显得粗俗，甚至失礼。

有些人虽然仪表堂堂或是漂亮异常，但是一举手投足便显俗气，令人生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厌。因此，生意人要想在交际活动中，要给人留下美好而深刻的印象，外在美固然重要，而高雅的谈吐和举止则更让人喜爱。这就要求我们在平时的一举手一投足之间，都要有意识地锻炼自己，养成良好的行为姿态，做到举止端庄、优雅得体、风度翩翩。

高雅举止的基本要求，是指人们在日常生活、工作、学习和社会交往中，站、坐、行等一些基本动作应具备的礼仪规范。

1. 站有站相。

人的正常站姿，也就是人自然直立的姿势。要求头正，颈直，两眼平视，嘴、下腭微收；双肩平且微向后张，挺胸收腹，上体自然挺拔；两臂自然下垂，手指并拢自然微屈，中指压裤侧缝；两腿挺直，膝盖相碰，脚跟并拢，脚尖张开；身体重心穿过脊柱，落在两脚正中。从整体上形成优美挺拔、精神饱满的体态。

2. 坐有坐相。

人的正常坐姿是在身后没有任何依靠时，上身挺直稍向前倾，膝关节平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两脚间距与肩宽大致相等，两脚自然着地。在正式社交场合，即使背后有依靠时，也不能随意把头向后倾靠，以免显得懒散。理想的坐相就是我们常说的“坐如钟”。

在日常生活中，我们当然不可能时时处处都像上面所说的那样端庄稳重。但为了坐姿的正确优美，还是应该注意以下几点：

落座后两脚不要分得太开，女性这样坐尤为不雅。

两脚交叠而坐时，悬空的脚尖应朝下，切忌上下抖动。

与人交谈时，勿将上身向前倾或手支下巴。

落座后应该安静，不要一下向东、一下向西，给人以不安分的感觉。

坐下后双手可相交搁在大腿上，或轻搭在沙发扶手上，但手心应向下。

如果座位是椅子，不可前俯后仰，也不能把腿架在椅子或踏在茶几上，这是非常失礼的。

端坐时间过长会使人感觉疲劳，这时可变换为侧坐。

在社交或会议场合，入座要轻柔和缓，坐姿要端庄稳重，不可猛起猛坐，弄得座椅乱响，造成紧张气氛，起身站立时，更要小心别带翻桌上的茶杯等用具，以免尴尬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



总之，坐的姿势除了要保持腿部的美观、背部挺直以外，还应做到轻松自如、落落大方，方显得文静优美。

3. 走有走姿。

行走的姿势是每个人最基本的行为动作，也是行为礼仪中必不可少的内容。人行走的时候比站立的时候多，且行走多半在公共场所进行，所以，应该非常重视行走的姿态，给人以轻松优美的形象。

人的正常行走应当是身体挺立，两眼直视前方，两腿有节奏地向前迈步，并大致走在一条等宽的直线上。行走时要求步履轻捷，两臂在身体两侧自然摆动。走路时步态美不美，是由步度和步位决定的。如果步度和步位不合标准，那么全身摆动的姿态就失去了协调的节奏，也就失去了自身的步韵。

总之，走路的正确姿态应当是：轻而稳，胸要挺，头抬起，两眼平视，步度和步位符合标准。

锻炼出你优雅的举止，将高雅的一面充分展示出来，会使你的形象高出几分。

1. 不在人前打呵欠。

当你和别人谈话时，尤其是当你的朋友正在滔滔不绝地高谈阔论时，你在一旁感到有些疲倦了，你能忍住不把你的嘴巴大大地张开吗？

在社交场合，在人前打呵欠给别人留下的印象是：这个人不耐烦了。

当你留给别人一个不耐烦的印象时，那么你先前的言行举止很可能都被看做是虚伪的自我炫耀。为什么呢？因为你只对自己感兴趣，而不把别人放在眼里。

不要以为你疲倦了打个呵欠是很自然的，别人永远都不会这么想。

2. 不在人前掏耳挖鼻。

有些人手痒，只要他看见什么可以用，就拿过来掏耳孔挖鼻子，似乎里面藏有许多宝物一样。

尤其是在餐厅里，大家正在饮茶、吃东西的时候，挖鼻孔、掏耳朵之类的不雅之举，往往让旁观者感到恶心，无心再吃什么，某些女性甚至因此而反胃呕吐不止。

这个小动作在自己可能感觉很舒适，但在别人看来，则是失礼得很。即

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使你真的痒得难受一定要解决时，不妨暂时离开并表示歉意。

3. 不在他人面前抖动双腿。

我们经常发现有人在坐着的时候，双腿犹如痉挛般地不停颤动，有时还伴随着上身的摇晃，连头也不可避免地动了起来。而此时，他的表情往往是很洋洋自得的，丝毫不顾及他人的感觉。

谁会喜欢这种吊儿郎当的人？双腿颤动不停，不但令对方视线不舒服，而且也给人以情绪不安定的感觉。

这时，你的仪表再潇洒也会在瞬间荡然无存了。

4. 系好拉链和鞋带。

这种疏忽，是种难以宽恕的疏忽。鞋带忘记系上或是男士的裤子拉链忘记拉上，在大庭广众的场合，无疑是件有伤大雅的事。

一个举止有涵养的人，犹如一块强力的磁铁，不断地吸引别人乐于与其交往。你如果想充实自己的人脉，就要在自己的举止上下工夫。

在什么场合用什么礼仪

1. 庆贺生日的礼仪。

生日庆贺的礼仪本人或亲朋好友生日到来之际，一般都举行生日聚会，以表示对这个特别日子的重视。

对生日表示祝贺一般有两种形式。即个人和集体的。个人的祝贺方式可送点小礼物。一本书、一束花、一张贺卡等等，都非常有意义。甚至只说几句祝贺的话，也同样会令对方欢喜。集体的祝贺方式，通常是几个要好的同事、朋友凑在一起，合送一份礼物表示心意。

生日蛋糕和生日蜡烛能为生日晚会增添很多情趣。生日晚会上，当过生日者怀着兴奋而激动的心情点燃生日蜡烛的时候，伴着“祝你生日快乐”的歌声，过生日者一口气把点燃的蜡烛全部吹灭，在这一刹那间，大家应以热烈的掌声祝贺主人的生日。接着，生日晚会的中心人物把生日蛋糕切成若干等份，分给在场者。大家愉快地交谈，尽情地享受这人生值得怀念的时光。

目前。随着工作节奏的不断加快，对于庆祝生日聚会的活动也变得简

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



化，当亲朋好友在异地不能聚在一起时，邮寄贺信、贺卡，发礼仪电报、发个E-mail或打电话祝贺，也不失为得体的传递友好情谊的表达方式。

2. 参加婚礼的礼仪。

婚礼的规模由婚礼礼节的习惯和被邀请客人的数量来决定。能够被邀请出席新人的婚礼是一种荣幸，一个应邀出席婚礼的人如果举止文雅，谈吐幽默，注意礼节，可以为婚礼增添许多光彩。参加婚礼的宾客应适当修饰仪容，不能不修边幅地去参加婚礼。应换上整洁的礼服，以示对婚礼的重视。但也应注意不能修饰过度，尤其是女宾，如打扮得艳丽异常，则会产生“喧宾夺主”的效果，可能会引起主人的不快。

应邀出席婚礼者一般应在出席婚宴前送上礼品，送礼最重要的不在于礼品的价值，而在于表达庆贺的情意。因此可在力所能及的范围内，精心挑选一两件有意义的纪念品、工艺品或当事人喜爱的生活用品。可用比较巧妙的办法征求一下当事人的意见．或根据平时相知的情况进行判断，不必与其他送礼人攀比。

来宾到达婚礼场所时，通常会在入口处受到新郎新娘等人的热烈欢迎。来宾这时应走到新郎新娘面前。简单地道喜：“祝贺你们！”或“恭喜恭喜！”这时，千万不要缠着新人喋喋不休，以免妨碍他们接待其他宾客。

隆重的婚礼场面，来宾应按接待人员的安排入座；如果是自助式的婚礼宴会，则可以比较随便些。

在婚礼上，如果有人发表讲话，出席者应留神倾听，并随时鼓掌，注意保持婚礼的热烈气氛。

每个来宾在婚礼上都能遇见一些老朋友及其他熟人，此时，要好的朋友喜欢聚在一起，但切记不要老是几个人在一起窃窃私语，这对其他客人和主持人来说是很不礼貌的。在婚宴上，与几个同事大谈单位里的事或工作问题，也是很不合适的。

当相熟识的人在一起谈笑时，有其他宾客走来，应主动请他们一起进来参加交谈。

在出席婚礼时，我们的言谈举止要有分寸，不能因为气氛热烈而忘形失态。有些人喜欢某些“捉弄新郎和新娘”的把戏，对内容过分庸俗的应坚决杜绝。总之，婚礼中的新郎和新娘是主角，其他人则是围绕他们的配角，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来宾的目的是让新人和双方家长们主角感到亲切、喜庆、温暖、幸福和充满祝福。

3. 探望病人的礼仪。

当听到关系亲密的熟人和朋友得病或负伤的消息时，马上就想去探望。这种心情乃是人之常情。然而探望伤病号并非越早越好，要知道，在不恰当的时候去探望，反而会给伤病号增添麻烦。譬如，病情严重、必须绝对安静或者病人刚做手术之后，暂不要去探望才符合礼仪。

因此，前去探望病人的时候，应该事先尽可能了解病人的病情和精神状况。可向已经探望过的人了解，也可挂电话向病人家属询问，或者先在电话中表示慰问之意，同时了解病人的情况。倘若事先无法取得联系，也可先去探望，到达后应向护理人员或家属了解病情，根据病情再确定探望病人的日期。

无论病人是在家休养还是住院治疗，都不宜清晨、中午、傍晚、深夜。以及病人吃饭时和饭后休息时前往探望。因为病人体弱，这时是病人必须充分静养的时候，如果有人冒昧去探望，反而会影响病人的休息，对其健康十分不利。一般来说，上午10～11点，下午2～4点是探望病人的最佳时机。如果是住院的病人，还要注意医院规定的探望时间，遵守医院的规章制度。

探望病人的时间以多久为宜，应根据病人的身体状况来定，长时间地与病人交谈，容易使病人劳累，因而探视一般以15分钟左右时间为好。不过，若病人已在康复中，并有较强兴致希望交谈，那么探望者可多呆些时候，但不应毫无节制。通常应在二三十分钟后起身告辞。探望初交或不大熟悉的友人时，问候几句后便可退出。如有病人的亲属在场，通常探望者也不便久留。

病人，尤其是患重病的人，往往有某种心理负担，或隐或现地感觉生活的不公平。故探望病人时不宜穿色彩过于夺目、怪异的服装，女性也不宜浓妆艳抹，以免刺激病人。但是，也不宜衣冠不整，过于随便，因为这也会影响病人的情绪。一般来说，探望病人时的着装以色彩素雅为宜，力求给病人清新、柔和、平稳的感觉，这样有利于病人情绪的稳定，加速病人的康复。

在与病人相见时，探望者的神态应自然、和蔼、亲切，让病人感到他与探望者之间仍像他健康时一样正常。即使被探望者已身患绝症，也应自然、冷静

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地出现在病人面前。有人以为满脸愁容能显示对病人的关切，也有人谈笑风生以为能使病人愉快，其实，这都是不妥的，其效果往往适得其反。

在病人的住所，探望者的举止要稳重，走路脚步要轻，动作要小心，不要若无其事地高声说笑。

探望病人时，谈话自然会涉及病情，对此不必回避。但探望病人的主要目的不是为了解病情，而是进行劝慰，减轻病人心理上的负担。因此，应避免详细地向病人询问病情，或当着病人的面向医生或病人的亲属询问病情。另外也要避免自作聪明地向病人介绍药品，以免引起病人的困惑。

在与病人交谈时，如果病情很严重或是不治之症，应尽量回避涉及病情。如病人尚不知自己的严重病性，探病者不仅在交谈时不能告之，而且在表情上也不能流露，否则不仅是严重失礼，还可能造成无法挽回的后果。所以，与病人最好多说些轻松、宽慰的话，不妨谈谈不同国家的文化、习俗、社会新闻、战胜疾病的事例。也可以告诉病人，同事和好友都在关心着他，这类话题轻松、愉快，使人感到温暖。有助于病人稳定情绪。

一般来说，鲜花是探望病人的最合适的礼品。一束美丽的鲜花可以极大地安慰病人的心灵；但是，香味过于浓郁的花和色彩过于浓烈的花也应避免。

总之，掌握了不同场合的礼仪，你就会在受人敬重的同时，人脉关系网也会在不知不觉中提升到一个新的层次。

有个性，才会彰显你的魅力

魅力是别人对你的看法，他们通过你的外在表现、你的行动与思想，对你产生了喜欢以至某种带有神秘色彩的感情，所以魅力本身是一种感情。而别人对你的感情是与你对他们的感情密切相关的。如果你的感情特征是积极的、友善的、温和的、宽容的，那么你一定会魅力大增；反之你就会成为一个不受欢迎的人。所以一个人的个性在很大程度上影响了他的人际交往。

那么什么样的人是富有魅力的人呢？什么样的性格可以造就魅力呢？西方心理学家曾提出了一种说法，称之为“令人愉悦的个性”。如果你拥有令

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人愉悦的个性，你往往会使自己的魅力大增。人的情感和表现是复杂的。并非所有的性格都是令人愉悦的，有一些性格令大部分人感到不喜欢、讨厌，甚至是难以容忍。

比如，人们一般不喜欢消极的、极端化的性格特征，人们对报复性的、敌意的性格特征更是感到厌恶；但一般人们都喜欢富有热情的、积极向上的、友善的、亲切温和的、宽容大度的、富有感染力的性格。所以。如果你能够培养出为大部分人所喜欢的正面性格，那么你成功的可能性就大大增加了。

一般地说，令人愉悦的个性包括以下几种方面的性格特征：

1. 富有热忱。

很多人不能成功，是因为他们缺乏热忱，他们缺乏对人、事、物的热情关注，甚至对争取成功也缺乏热忱，这样他们当然无法成功。你是否对某些事情充满热忱？你是否特别关注于某个学科？你是否希望自己在某个领域有所建树？是否有些知识和问题在不断地吸引你的注意力？你是否热衷于学习钻研某项技术，并全身心的投入其中？如果你不是这样的，那么你就要有所改进。你要记住：一定要培养自己对人、事，对学习新事物的无限热忱。如果你能逐渐做到这一点，那么你就是一个潜在的成功者。

在人与人交往中，每个人都喜欢谈论自己最擅长的东西，展现自己的魅力所在。所以你与他人友好交往、建立良好人际关系的前提，是尊重并倾听他人所谈论的话题，因为这些话题往往能体现出他的优势与价值，但这对你来说，往往又是学习和吸取新知识的大好机会。你要对任何人感兴趣，而不是只关注你现在认为最重要的人物，而且最好能一直保持下去。如果你无法做到这一点，那么你在其他方面的优势就要大打折扣。你真正地去注意别人，这比对他说些恭维的话要更有益处。你要学会去关心别人正在做的事情，这对他人来说，意味着你很重视他的工作与成就，而这对你本身来说也是一个学习新知识的机会。

培养热忱的一个重要方面是对事物的兴趣。当你每天起床的时候，你是怎么想的呢？“新的一天开始了，我又可以做更多事情了。我很高兴。”还是“一天又开始了，又要去上班了。真烦！”如果你长期保持后一种状态，你的成功几乎就没有什么希望了。你之所以讨厌上班，可能是因为你不喜欢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你现在的工作，也可能你完全缺乏做事的热忱。如果是第一种情况，你就应该换个喜欢的、能调动你热忱的工作了，即便新的工作给你带来的直接收人要少一些，你还是要这样去做，因为你会在新的工作岗位上不断学习新知识、不断进步，直至成功。

除此之外，对事物的热忱还会有助于你激发带动其他人，使他们觉得你是一个精力充沛、充满活力的人，这也可以大大地提升你的形象与魅力。所以拿破仑·希尔经常告诫人们，“要努力表现并提高你的热忱”。热忱是令人愉悦的个性的一部分，热忱可以改变你的人生。

2. 亲切随和。

许多关于魅力的书籍都强调一个伟人大都有一种神秘感与威严，这有一定道理。威严固然令人敬畏，但亲切随和则更会使所有的人喜欢。随着社会的进步、教育的普及、身份的平等化，这种个性成功的可能性越来越小。因此，在一个自由平等的社会，让他人喜欢你，远比让他人敬畏你更有价值。让别人喜欢你，可以为你带来合作机会，为你带来一笔笔交易，为你带来商业利益；而让别人敬畏你，能给你带来什么呢?

威严也许是专制社会中成功的个性，但在现代社会中人们认为成功的个性之一是亲切随和。亲切随和的最大好处是对人平等，给人以尊重感。如果你不尊重别人，总以强者自居，若想与别人建立起一种良好的关系，这几乎是不可能的。尊重他人是人际关系最重要的一条原则。亲切随和的人往往更能广交朋友，善结人脉。总能获得他人的好感与认同。

“你为什么喜欢与他在一起？”

“与他在一起让我会感到很轻松，他很随和。”

我们经常听到这样的对话。这就说明亲切随和是令人愉悦的个性。所以，如果你希望自己培养令人愉悦的个性，就要做个亲切随和的人。

3. 温和谦恭。

我们在生活中经常会遇到这样一些人，他们对他人的看法总是很尖刻，容易急躁，一生气便暴跳如雷，或者是与人交往时经常咄咄逼人、盛气凌人。或固持己见、立场不容他人辩驳。大家恐怕都不会喜欢这样的人，更谈不上令人感到愉悦了。这种人的共同特征是缺乏温和的性情与谦恭的心态。

温和谦恭的性情表明一个人极富涵养，非常成熟，对人和物都有全面的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看法。而与之相反的品性，比如急躁、易怒、不安、尖酸刻薄、锋芒毕露等等，都说明这类人离高尚的境界还有很大的距离，也很难获得他人的同情和帮助，从而也较难获得成功。成功者在性格上的特点往往是不骄不躁、心平气和，他们在任何复杂问题面前都能保持清醒的头脑，不被烦躁不安的情绪所支配。即便他们受到了恶意的攻击，也能心态平和，因为他们知道，谦虚温和与泰然处之是对付恶意攻击的最好办法。当他们的观点看法被人彻底否定时，他们也能耐心地听取别人的看法，而同时保持一种友好的姿态，并要求自己有则改之，无则加勉，不断提高自己的涵养和性情。

如果你在一切场合。都能做到性情温和、彬彬有礼，这会为你奠定成功的基础。在令人愉悦的个性中，绝对找不到傲慢、自大和唯我独尊的影子。在任何时候都不要愤怒，愤怒没有任何价值；在任何时候都不要烦躁，烦躁不会给你任何助益。成功者有一颗清醒冷静充满信心的头脑，但他们一般也有一颗谦恭的心。金无足赤，人无完人，我们不可能找到全能全智的人。在现代社会，个人的知识与纷繁复杂的社会生活相比，尤其微不足道。所以，每个人都会在很多领域是知识上的盲人，而谦恭可使你无须掩饰自己的无知与缺陷，还会使你学到很多更有价值的东西。

4. 富有感染力。

如果你做到了前面所讲的三条，你就是一个很受欢迎的人了。但如果你还能做到这一条，就会使你更具魅力。你是否注意到，成功者的重要特点是他的个性富有感染力。每到一处，他都善于用自己的行动和语言打动别人，否则他怎么给别人留下深刻的印象呢？所以，你要努力培养你的感染力。

那么，怎样才能培养感染力呢？是什么构成感染力的基础呢？是什么东西能感动你自己？你要观察那些使你深受感动的人，他们的一举一动、一言一行。这里既有性格的因素，又有语言的技巧。但是有一点是相通的，感染力的基础是共鸣，是一个人能力因素和情感因素的完美结合。

一些成功的人之所以具有感染力，是因为他们懂得大部分人所关心的事物，他们能细心地观察每个人的利益、态度与感受。

一个人的正义感、同情心往往是感染力之源。在日常生活中，一个人的感染力更多是来自于情感方面。所以，一个具有感染力的人，也是一个具有道德影响力的人、一个正直善良的人、一个对他人的痛苦具有同情心的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





“性格塑造人”，同样也是性格塑造成功。热忱、亲切、随和、谦恭、温和、宽容、感染力这些优秀的品质，构成了你令人愉悦的个性，从而有助于你获得他人的善待，建立一张宽广结实的人脉关系网。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十一章

做人要老实，但不能太老实

“老实”，本来应该是一个优良的品质，但是如果老实成了懦弱、迂腐、不知变通、不能进取的代名词的话，自然不应当受到我们的欢迎。因此，在现实生活中，我们应当全面分析自己的处境，认识清楚在哪些方面我们应当保持老实的优良品质，而在哪些方面我们又不应当太老实。

坚持是好事，但别走极端

现实生活中做人老实的人多坚持原则，但容易走极端，把原则抬高到一个不适当的位置，结果造成许多不良的后果。究其根本原因乃在于并没有真正理解这些原则的本质内涵。启蒙老实人的重要任务之一，就是要使他们从以原则为纲转向以结果为本。

许多老实人，特别是那些性格比较耿直者往往给人以一种不近情理的感觉。他们冷面无情又一片公心，他们顽固不化又能以身作则。从社会发展的角度说，我们的确需要一部分这样的人坚守住某些信念的堡垒，但是同样出于这一角度，我们更希望他们能以更加灵活和务实的态度把这些原则变成使众人受益的现实。

显而易见，老实人片面坚持原则的做法有一定不良的后果。从社会来讲，它事实上阻碍了创新和尝试，因为任何新生事物总是以异于传统的面目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



出现的，不能学会宽容和权变，就很可能会成为一种妨碍进步的力量。从个人角度来讲，片面坚持原则使自己应该做成的事没有做成，自身利益反而受到损害，整个事业也因人际关系僵化而陷入孤立无援的状态，空有大志而无从实现，最终想坚持原则亦不得，更不要说影响社会了。

老实人为何对原则看得这般重要而近乎神圣？归根结底乃在于缺乏对原则本质的真正理解，其坚持原则的行为在很多情况下只是一种情绪化的盲动。

原则不是绝对化的。无疑，坚持原则、遵守规则会给我们的社会带来秩序。但如果对原则绝对化，那么这个社会就会变成一潭死水，不再有热情、冲动和生命力；可以说，一个社会需要某种程度的非原则的、反原则的行为，这些行为的存在有利于我们社会的完善和进步，这就好比是生物界里狼群的存在会使鹿群更加健康强壮一样。有些时候，我们为了一个更高的原则很可能就要短暂地牺牲一些其他的原则，这不可避免。老实人由于不懂社会运行的两套法则，不知道社会运行既有其原则性的一面又有其非原则性的一面，更不明白非原则的东西有时会更能促成某种理想的实现，他们只是一味地排斥现实法则，一味地抱住死原则不放，结果给自己带来了许多的悲剧性后果。比如，善良是一种美好的品德，但对谁都善良岂不是自讨苦吃，农夫和蛇的故事不就是一个很好的例证吗？

原则不是绝对的，还因为它不是一成不变的。随着时间、地点、对象的变化，原则就会自然而然地发生变化。以时间角度来看，现在我们身边发生的一些事情在几十年前是不可想象的，那时候人们认为只要有电灯电话就是社会主义了，而现在家电一应俱全也只能叫社会主义初级阶段的小康水平。以地点角度来看，“淮南为橘，淮北为枳”的故事就告诉我们，同样的东西在不同的领域将会产生大不相同的结果。以对象角度来看，同样是“爱”，对父母就意味着孝敬，而对孩子就很可能成为引导其正确成长的要素。老实人不理解这一点，他们坚持原则往往是千篇一律的，不分对象，不看具体情况，硬要把活生生的现实套人到同一个框子里，做事怎么能够成功？又怎么会不引发与他人的矛盾呢？

原则不是绝对的，还在于原则自己并不能证明自己，原则是好是坏必须要用实践去检验，要看结果怎样，效果如何。如果效果不好，那这个原则有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可能就是假原则、坏原则、有缺陷的原则、别有用心的原则。一些老实人所认定正确的那些原则是传统教化的结果，是别人告诉他的而不是他自己经验的总结。在这些情况下。老实人的“老实”很可能就会成为一些人想达到不可告人目的的工具。而老实人不关心效果的习惯更加重了其对原则的模糊认识，反过来，不辨真伪地、抽象地、教条地坚持原则又会使老实人一次次地碰壁、吃亏。

那么，出路何在呢？

1.应该把原则性与灵活性结合起来。

在大原则保持的情况下，在具体问题上则可灵活掌握，在某些情况下，还要敢于突破原则。讲究灵活性，就是要掌握方式方法，要学会用多种手段去达成同一目标。

2.应注意关心结果。

在行事之前多考虑一下效果如何。毕竟我们做事是为了成功，只有成功了，我们才有可能增强自己的实力，才谈得上进一步地坚持原则。

自己的利益需要自己来争取

在我们的工作和生活中，老实人往往是指那些本本分分、规规矩矩的人，他们在工作上任劳任怨，在生活上严谨自好，各个方面都达到了社会规范的基本要求，在领导眼里往往也算是很听话的人，在群众中形象也是公认的好人。然而，就是这样的人却总是吃亏。也就是说，遵守规则的人并没有得到奖励，而违背规则者却获利甚丰。这种现象看似不正常，但却很普遍地发生在我们的身边，久而久之，反倒成为正常现象。为什么老实人总是吃亏？这与其羞于争取自己份内利益的行为有着直接的联系。

老实人极端重视道德和规则，认为自己去争取利益这件事本身不符合以道德为核心的道德标准。而对道德标准的遵从，使他误以为有好的用心、好的行为就必然会有好的结果，也就是说，只要自己做了工作，有了成绩，群体（包括组织和领导）自然就会安排自己的利益，因此没有必要去争取利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



而且，老实人还总有一种认识上的误区，认为“争”便是不道德，因为道德的行为是讲究无私奉献，只讲付出、不求索取。但事实上，争取自己的份内利益是一个与道德无关的问题，而老实人看不到这一点，他们以道德感来评判一切事物，并以此来决定自己的行为取向，因此，在他们眼里，争取利益就变成了一件不具道德优势的事。

还有些老实人．也认识到了应该去争取一下自己的正当利益，但是却苦于无计可施。因为在争利的过程当中，为了在竞争中获胜，势必要运用一些超出群体规范的技巧和手段，而这一点乃是老实人最不能接受的。于是乎，在某种程度上，老实人把争利的过程与小人行为等同起来，这样，争取自己的份内利益，就不仅是不必要、不具道德优势的举动了，而且更成为可耻、可恨的事。

然而，老实人的这种“不争”的道德之举，却带来了一系列不良的后果，这些后果从一个客观的立场上来评价的话，甚至还有很不道德的因素在内，这大概是老实人所始料不及的。

就个人而言，不去争取应得之利益，往往会有以下后果：

1.使自己的生存能力显得不足。

我们都是生活在世俗社会中的平凡人，我们要活下去，就必须要有一定的物质基础作保障，没有这些东西或者获取不足，生活就会出现困难。这是一个非常现实的问题，道德正义感并不能解决肚皮咕咕叫的问题。如果你羞于争利，使应涨的工资未涨，应升的级别未升，势必会使自己的生活质量受到影响，并且，这种影响往往并不单单涉及到一个人，其小集体的其他成员，特别是家庭成员也将跟着受害。

2.对自己事业的长期发展不利。

老实人有理想、有抱负，有公正心和正义感，这很值得提倡，但千里之行始于足下，万丈楼台平地起，通往理想的路就像是登山的石径，必须要一个台阶一个台阶地攀登，必须要有一定的实力作积淀。如果你羞于争利，就等于是少登了一个台阶，而有些时候，少登一个台阶就会错过一系列的机遇，这样少登一个台阶事实上很可能就相当于少登了十个、甚至是上百个台阶。无疑，这对老实人事业的长期发展是极为不利的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3.自己该得之利而未得到，会影响情绪和心情。

人非草木，孰能无情？自己受到不公正的待遇，自然要感到恼火、窝心，生气、烦闷自是不可避免，这当然要影响自己的工作和生活，对身体健康也颇为不利。可见，羞于争利，失去的不仅仅是一种利益，它会有一系列的负面后果，对此我们应有足够的认识。

不争应得之利，反使不应得者从中获益。实际上，老实人只讲独善其身，不争取正当利益的行为，这是对恶的一种纵容，客观上造成了助长不正之风的结果。

不争应得之利，会使不公平的行为逐渐演化为不公平的规则。世界上并无绝对的、天生的规则，一切有关人类行为的规则都是从人们的相互交往中演化出来的。也就是说，当同一种行为一而再、再而三地发生以后，它就会变成一种具有约束力的行为模式，这种行为模式再经过长期的、大范围的实行，就会成为一种新的社会规则。对人产生外在的强制力。老实人不去争取自己的应得之利。而不应得者却大得其便，获利甚丰，这就构成了一种行为模式。在以后的类似行为中，老实人可能仍旧不能获得自己的那部分正当利益，而不应得者再次从中获益，久而久之。不正常就成了正常，不公平的东西则固化为社会规则的一部分。这样，老实人的忍让和退缩，就不仅仅是一种不利于己的行为，而成了阻碍社会进步的行为。自然，在这其中，老实人将成为更大的受害者。

这就需要我们对我们社会运行的真实现状有一个客观的审视。可以说，现实并不理想，因为人本身就充满了缺陷。无论在什么时代，在什么地方，社会上总存在着大量超出正常状况的争取私利的情况，并且他们往往又能取得成功。这些现象，从短期来看是不道德的、反进步的，而从长期来看又为我们社会的发展和创新提供了动力，因此是难以根绝的。现在，世界上还不存在这样一个组织或群体，它可以彻底贯彻某种公正的原则。

面对如此无情的现实，老实人该怎么办？是忍气吞声呢，还是奋起一搏呢？老实人，当然要扼腕而起，坚决捍卫，绝不无原则地放弃自己的正当权益。老实人应该冲破自己的那种僵化静态的道德观，真正认识到，确保自己的份内利益，是每个人都应承担的责任，它不但有利于老实人自己的生存和发展，同时对社会公正法则也是一种切实有力的支持和维护。只是盯在一事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一行的道德上，那只是小道德，而使自己行为的后果做到有利于整个社会的发展和进步，那方是大道德、真道德。如果我们每个人都不做弱者，不做牺牲品，敢于去争取自己应得的利益，那么，坏人就会无利可争、无食可夺、无机可乘、无利可图，也不会有那么多人假公济私了。也只有这样，我们的天下才会更加太平，社会才会更有秩序，老实人才会活得更加心情舒畅。可以说，确保自我正当利益的实现，也是对社会的一种奉献。

“有色眼镜”害的是自己

老实人特别容易讨厌别人，觉得别人虚伪、矫情、功利、庸俗，是道德不好的人。而且他们还常常觉得自己受到了不公正的对待，别人总是跟他们有意作对。所以，老实人的情绪比较低落，态度比较悲观，好生怒气、怨气、不平之气。

难道生活就真的那么不公平吗？绝对不是，问题往往出在一个人的主观态度上。生活就像一面镜子，你对它哭，它就会对你哭，你对它笑，它也会对你笑。老实人容易讨厌别人，跟他的思想观念和行为方式有很大关系。

道德是我们社会和人生中不可或缺的重要组成部分，但也仅仅是其中一部分而已；而老实人的问题就在于把道德看作是社会和人生的全部。他们总是戴着道德的有色眼镜去看人看事，而现实中的人又总是不免有这样那样的缺点和瑕疵，于是老实人就觉得接受不了，觉得别人都太庸俗、太势利，心中产生排斥情绪。事实上，在老实人的潜意识中，他是把自己看成是道德的化身了。这样一来，凡是自己看不上、合不来的人就被打上不道德的烙印，极端的道德感会使人变得褊狭和冷酷，这种心态转化为行动，就会使人开始厌恶别人，离群索居，不愿与人交往。

另外，老实人比较脆弱。老实人比较自尊，好面子，由于过分敏感，因此很容易受到伤害，常常觉得别人是在故意与他作对，所有人都对他不友好。老实人不合群。不善于与人交往，在各种场合都受到冷落，不能够分享到团体的快乐；这时，他们就容易产生其他人有意在孤立自己的想法。此外，做事由于不讲究方式方法，原则性太强。往往是好心没有好报。他们不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

愿意从自己的方面寻找原因，而是把原因一股脑儿地归结为其他人的道德不好，这样，他们就更容易讨厌别人了。此外，老实人往往属于弱势群体，而他们又总是希望人与人之间绝对的平等，一旦不能实现，就容易对别人产生失望、怨恨的情绪。所有的这些心理感受，在很大程度上是由于神经过敏、过于脆弱所致，如果他们的心胸能够再宽广一些，他们就会发现：并不是所有的人都带着敌意，也不是所有的人都让人讨厌，生活中还是到处充满阳光的。

欲了解社会，先了解人性

个体千差万别，而世界也正是因此而丰富多彩。由于每个人的先天禀赋及后天经历的不同，使得我们每个人的个性都很不一样。有的人急躁，有的人沉稳；有的人热情开朗爱热闹，有的人冷漠好静喜独处；有的人精明强干工于心计，有的人则质朴厚道大大咧咧；有的人率真明快，有的人则深藏不露，等等。在这些个性当中，我们很难说清楚孰优孰劣，只能说是各有优缺点。因此，这就决定了我们不能用一种个性标准来要求所有的人，尊重他人的性格特征是人际交往中最起码的准则之一。固然，性格类似的人之间可能在情感上更接近、交往中更投机，但这并不能成为排斥性格不同者的一个理由。如果从另一角度来考虑的话，性格不同的人之间如果能和平相处、精诚合作，往往会形成某种互补，产生一加一大于二的效果。

然而，只是尊重他人的个性还是不够的，我们还必须尝试着去了解他人的个性，并学会与不同个性的人进行交往。每一种个性都有其独有的特征，有其喜好和厌恶的地方。针对对方喜恶之不同，施以不同的交际手法乃是良好人际关系的关键所在。说得更明白、更极端一点，那就是：避其禁忌，投其所好。

老实人对以上道理往往不甚理解，在人际交往中，不愿意体谅对方的个性特征，只是从主观愿望出发，认为自己所喜爱的别人也喜爱，自己所厌恶的别人也厌恶，用一副药试图包治天下百病，因此总是与别人发生矛盾和冲突，致使感情不和。例如，开玩笑是一种很轻松的联络情感的交际手段，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不分场合、不分对象地乱开玩笑就可能导致不好的后果。对开朗活泼的人可以开玩笑，而对严肃呆板的人开玩笑则是自讨没趣，并会产生误解。对同事可以开玩笑，而对上级开一些不得体的玩笑则不亚于自取灭亡。这都说明，面对多样性的个性，在人与人的交往过程中也必须采用多样性的方法和手段。老实人在这方面的经验不足，使得他们在工作和生活中遇到了很多的困难和麻烦：作下属时，不能团结同事，与他人时常发生纠纷，让领导感到头痛；即使做了领导，也很难得到下属衷心的支持，更谈不上激发下属的工作热情了。许多老实人把自己在事业上的一无所成归结为人际关系难处，这是很对的，但他们都没有意识到，事实上他们自己才是其事业上的最大障碍。不善于从自己身上寻找人际不和、事业失败的原因，是老实人最常犯的错误之一。

透过现象看本质，切勿被迷惑

一般说来，人们所做的几乎每一件事都有着比较明确的动机。但是。人的动机往往是深藏于内心的，我们只能通过其外在表现来进行分析和判断。而现实的复杂性又告诉我们，人的外在表现与其动机之间并不具有一一对应的关系，也并不能直接反映一个人的真实目的。事实上，许多人为了达到自己的目的，有意通过制造各种似是而非、欲取还与的假象来迷惑对方，以求在众人不备的情况下最彻底、最迅速地获得胜利。贯穿于中国古代计谋中的一条无一例外的原则就是掩盖自己的真实目的，用假象来迷惑和欺骗敌人。表象与动机之间经常性的不一致性，为我们处理各种人际问题带来了很多的麻烦，也为我们运用智慧在竞争中获胜提供了用武之地，它提示我们：要努力学会透过现象看本质，掌握对方的真实动机和活动规律．以便适时调整自己的状态，作出正确的对策反应。

而老实人由于对于人的了解较少，或者由于社会经验不足，对于现实法则的存在及其必要性认识不足，往往看不到其动机与行为之间的差别，被别人表面上的行为所迷惑，不能洞察其真实意图，因而往往出现策略性的失误。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对待同一件事，随着形势的不同，根据对方心态的微妙变化和行动的真实用意，采取正好相反的应对策略，这是具有高超智慧的人才能付诸行动的。

老实人应该多观察生活，多进行一些社会实践，不断提高自我认识问题和分析问题的能力，并不断增强自我在处世方面的灵活性。如果你能把这种实践坚持下去，久而久之，必然会使自己的处世能力和生存状态有一个巨大的改进。

掌握技巧，你才会成功

老实人以一种教条化的方式坚持和贯彻道德标准，对人生的技巧和手段持激烈的否定态度。他们往往不能认识到这样的事实：适当的方法和手段是人生成功必不可少的因素。

老实人坚持原则，认为道德是至高无上、不可违背的，这在一般意义上是正确的。但是，我们也应该看到，道德的目标和长远的利益并不会自动实现，它需要我们付出代价、经历曲折才能够实现。在这一过程中，我们必须要学会保存自己，学会融人现实，学会以一种策略的方式来实现对客观世界的改造。换句话说，我们必须要运用一系列的手段和技巧才有可能达到我们的目的。而这些手段和技巧，往往要不可避免地与道德标准相背离，老实人也正是因此而对技巧和手段持一种激烈的否定态度。

实际上，这是老实人的一个认识误区。他们其实是在以一种机械的、教条的方式来坚持道德标准，他们不懂得以一种辩证的历史的眼光来对待我们所处的这个世界。

在老实人看来，世界非黑即白，是截然对立的，他们往往不能看到黑中有白、白中有黑，两者是可以相互转化、相互促进的。手段和技巧，虽然从一定时间和一定角度来看有悖于道德准则，但却是实现道德目标所不可少的条件。

道德标准是一种抽象的东西，要想实现它，必须首先要将之落实为一系

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



列具体的目标。而要达到这些具体的目标，又必须扎根于客观的现实当中。而现实是不完美的，我们要做成某些事情，就必须要学会容忍这种不完美，而且还要学会适应现实中种种不合理的运作法则，因为如果我们不能融人现实，那么也就无从谈起改造现实。这正是“不入虎穴，焉得虎子”的道理。

理想是美好的，但要把这种“美好”转化为现实，在现实中生根、开花、结果。就必须要首先遵守社会的运作法则，理解并掌握其基本的生存手段和处世技巧。老实人往往从道德上的合理性而不是实际中的有效性出发来评判这些手段和技巧．采取一棒子打死的态度，自然不会在事业上有什么成就。结果，他们所经常谈论的群体规范．不过成了“空中楼阁”、“水中明月”。一分实干抵得上十万句的清谈，一个有用的技巧要比十个无用的原则更有价值，老实人用道德捆住了自己的手脚，使自己变成了对现实无能为力的人。他们往往是最想对社会作出贡献，而事实上又常常是贡献甚微的一群人，这是很可悲的。奉劝老实人一句，社会最需要的是“实干家”而不是“清谈家”或“道德家”。

做时代潮流的“弄潮儿”

中国是一个农业化的文明古国，生活在这种文化背景下的老实人身上都有浓重的儒家思想和传统痕迹，再加上老实人自身的不善变通，使得他们在现代化的商业社会中，以这种社会现实作为参照时，在生存观念上显出了些许的陈腐。

在所有这些观念中下列5点尤其值得我们警惕：

做人与处人——为伦理而活，情义至上。

做事与处事——为他人而做事，依据精神原则解决利益问题。

工作与荣誉——在国家单位上班才算工作，传统认可的才算荣誉。

生存与生活——安全至上，以和为贵。

礼义与金钱——礼义可贵，金钱万恶。

这些古老的生存观念当然有其优秀之处，但现在是商业社会，是利益

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时代，如果我们还继续对利益、个性和冒险存有偏见，我们怎么在现代社会生存?

有的人想借远离现代生活方式的办法来保持自己的传统观念，维护道德的纯洁性。事实证明这是行不通的，世界已经改变，想作孤立的个人或团体是不可能的。所有人都被无情地抛人现代社会进步的洪流中，偏安一隅、抱守残缺的作法只会导致被社会淘汰，原本应该对社会作出的贡献无法实现，反而有可能成为社会的包袱，这才是最大的不道德。

所以，老实人应当从如下几方面调整自己的心理。

做人与处人——我们首先得做一个自主的人。而且，与人相处，不仅是情义的交流也是利益的联合。在市场经济时代，我们用契约原则解决任何人际关系，不是更简洁，更能保护大家的情与利吗?

做事与处事——在讲责任感的同时，我们应当为自己做点什么了。这是生命对每个人的呼唤。另外，处事的本质是解决利益问题，如果依照精神的原则去处理，只会纠缠不清。

工作与荣誉——在国家单位就职当然是一份很有价值的工作，但依靠自己的能力在社会上谋生，也许是更合适的选择。只要我们创造出了美好的生活，我们就是值得尊敬的人。而且，从世界的情形来看，一个国家的人民总是依靠国家生存，那是不正常的现象；而自己对自己的生存负责，才是人类生存的正常状态。

生存与生活——追求生存的安全和安定，当然是无可非议的，也是我们生存的重要目的。但冒险精神往往是我们摆脱某种困境的力量和达到富有与成功彼岸的伙伴，我们应当学会做生存的勇士。

礼义与金钱——作为礼义之邦的炎黄子孙，我们永远不能丢掉我们传统的美德，并且要永远引以为自豪。但是，我们不能让传统的礼义捆住我们的手脚，我们尤其不能用陈腐的眼光把金钱看成洪水猛兽。我们需要金钱，为什么要仇视金钱?金钱真能瓦解我们的精神世界吗?金钱本来就是人创造的，是人的仆役，面对金钱我们不应当那么脆弱。我们还应当接受并把握好这样一个现实：勇敢地把金钱作为衡量所有成就的重要标准之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



该赚钱时就赚钱，要敢于赚钱

很可能在童年时代，老实人就被灌输过这样的思想：“金钱买不来真正的友谊。”在一定意义上，此话不差。但金钱使你能够参加各种有趣的娱乐活动，住在想住的地方，从而给你提供更大的活动空间和机会，开辟结交新朋友的天地。

孤独困扰着许多人，尤其是老年人，如果有充裕的钱，他们就可以参加各种活动，和他们的同龄人广泛接触。年轻人似乎没有那么孤独，但金钱可以为他们提供参加各种活动的机会，也会使他们结识中意的朋友。

金钱能增加人的自信。再没有比腰包鼓胀更能使人放心的了，或者银行里有存款，或者保险柜里放着热门的股票。无论那些对富人持批评态度的人如何辩解，金钱的确能增强人的自信心。实际生活中的许多事情告诉我们，随着一个人财富的增长．他的自信心随之增强，此所谓“财大气粗”。有人曾评价说：“钱好比人的第六感官，缺了它，你就不能更充分地利用其它的五个感官。”这句话虽然有些夸张，但形象地道出了金钱对消除贫乏感觉的某种作用。

口袋里有钱，银行里有存款，会使你更加轻松自在，你不必为别人怎样看你而过多忧虑。如果有人不喜欢你，没有关系，你可以很快找到新的朋友。

你不必为几百块钱的开销而操心，你可以潇洒地逛精品市场，自由地出入大酒店。

一些知名的富翁，如著名侨商陈嘉庚、香港船王包玉刚等人，都曾投入巨资修建学校等公益事业，从帮助缺乏资金的事业和穷人中得到满足。把你辛辛苦苦赚到的钱拱手送人似乎是愚蠢之举，但当为一项公益事业做贡献时，你得到的是莫大的快乐。

为有益的事业捐款，你永远不会为此懊悔。给予可以弥补你内心对某些事的负罪感。有人或许会批评这种用金钱换取人生平和的做法，但这种慷慨

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给予行为的实际结果是有益于社会的。

许多老实人常常批评金钱的追求者，说他们是自私。然而，不能否认，金钱是世界前进的原动力之一。不要忘记，正是美国巨富洛克菲勒捐出了一块地，使之后来成为联合国的所在地。没有巨大的财富，是很难以想象要做这样一件大事的。那些为自己创造财富的人，只要手段是正当的，无论其财富多少，都是无可指责的。

所以，不要去理会那些批评者，去追求财富吧！去创造财富吧！请永远记住：在你创造财富的同时，你也帮助了周围的人；在赚钱的过程中，你也为别人提供了有价值的服务；在你花钱时，你给别人提供了工作机会。因此。不要为赚钱或花钱而感到害羞。君子爱财，取之有道，是永远充满生命力的真理。

人际交往有误区，要及时走出

针对老实人在人际交往中的某些偏误，以下几条建议值得老实人借鉴参考。

1. 多些宽容。

“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。”老实人应该学会容纳别人，特别是容纳那些与自己意见相左的人，不要苛求于人，要设身处地地去理解人。我们这个世界之所以丰富多彩、生机盎然，不是因为彼此一致，而恰恰是因为相互不同。宽容会显示你的气度，也会为你赢得朋友。

2. 努力去发现别人的优点。

每人都有缺点，也同样都具有优点，去寻找他们身上的闪光点就是要用积极的态度看待人生。只看别人的缺点，难免觉得讨厌，而多关注一下他们的优点，你才会发现，他们是多么值得交往。关注别人的优点，学习别人的优点，是克服自己的缺点，不断发展壮大、走向成熟的一个重要途径。作为普通人，能发现别人的优点，会使你有一个好人缘；作为领导，能发现下属的优点，将会极大地鼓舞士气，赢得支持和帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





3. 多一点实际。

讲求实际并不可耻，因为它符合人的一些基本天性。英国政治学家霍布斯就曾指出，人的一生所追求的东西，无非就是财富、权力和名声。正因为大家都有所追求，人才有上进心，世界才变得生机勃勃。如果大家都甘于清贫平庸，淡泊于名利，社会也就谈不上什么发展了。这里提出的多一点功利，并不是要诱导老实人学着自私，而是要使他们在头脑中多一根利益的弦，从小处说是要能保护好自己的正当利益，从大处讲就是要不断壮大自己的实力，以积极的姿态去参与社会的改造和建设。在人际交往中多一点儿功利，可以减少我们交际的盲目性和片面性，增强我们的活动能力和活动空间，更好地实现我们的人生设计和远大理想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十二章

别跟自己过不去，进退有度

成大事者的关键一条处世原则就是“在小处忍让，在大处求胜”。这就要求处世时，不是一受到别人的冷眼就眼红着急，而是根本不把它当回事，控制自己的情绪，把头低下来，等待下一次时机的到来。

学会进退就学会了处世

进退之学，历来为人重视，其隐含着做人办事之道。我们知道，人生中总有迫不得已的时候，该怎么办呢？大凡人在初创崛起之时，不可无勇，不可以求平、求稳，而在成功得势的时候才可以求淡、求平、求退。这也是人生进退的一种成功哲学。

1. 后撤是一门做人的哲学。

为什么要后撤？因为再往前面冲，就可能遭遇大麻烦，甚至大危险。换句话，退一步是为了更好地前进一步。这个道理人人皆知，但有许多人就是做不到后撤一步，总是想向前逼进，结果是适得其反。在做人之智中，后撤哲学令人深思、反复玩味。

2. 在进退之间明白人生道理。

早在安庆战役后，曾国藩部将即有劝进之说，而胡林翼、左宗棠都属于劝进派。劝进最力的是王闿运、郭嵩焘、李元度。当安庆攻克后，湘军将领

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



欲以盛筵相贺，但曾国藩不许，只准各贺一联，于是李元度第一个撰成，其联为："王侯无种，帝王有真。"曾国藩见后立即将其撕毁，并斥责了李元度。在《曾国藩日记》中也有多处戒勉李元度慎审的记载，虽不明记，但大体也是这件事。曾国藩死后，李元度曾哭之，并赋诗一首，其中有"雷霆与雨露，一例是春风"句，潜台词仍是这件事。

在进退关系上，曾国藩把握得极好，他不愿只做一个只知进而不知退的人，因为他相信这样一句话："退身可安身，进身可危身。"

不善进退者，乃是败者

不善进退者，自然是败者。我们知道过于急进者，常会自以为聪明至极，从而在某一天突然遭到大败。因此，进是基于摸准对方心理的行为——只有摸准对方，才能进行有效的行动，这是人际交往的基本道理。有头脑的人在这方面做得很出色，即摸透对手的弱点，以退为进，把"退功"发挥得淋漓尽致。

身处各种角逐场中的人，常会遭到意想不到的危机。我们从历史上看到，李斯得到秦始皇的信任，却死于秦二世手里，贾谊得到汉文帝的赏识，却遭到一批老臣的排挤。有赤诚之心者，如比干、如屈原尽忠而死者比比皆是。有狡猾手段的如赵高，如后来的秦桧之流，虽然曾经一时得势，终究不能长久，也常常有大祸临头的时候。

进退之道是一种在不得已的情况下，解决问题的最稳妥的办法。也许，对于那些有头脑的人来说，暂时的退是为了下一次更猛烈的进。

退步有时是为了获得更大的进步，就像体育运动中的跳远一样，为了跳出好成绩，退几步是必须的。许多人对后退常常不理解，认为是一种倒退。事实上，在前进中，双方对峙势均力敌的时候，干耗不是出路。当有一方出现异常而后退时，他的目的很明显：打破僵局，争取最大的冲击力。同样，生活和学习也是一样，在走进死角而不能摆脱时，我们把问题放下，做一些其他的事情，在经过一段时间的放弃和精神松弛后，原本复杂的难题此时也许会变得非常简单，这就是以退为进，调换思维的结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身处弱势者，一定要巧妙避开对方的锋芒，从对方弱处找机会，寻找以退为攻的机会。

屈伸相对，屈可为退，伸可为进，合为躲闪之功。在较量的各种场合，都不能不注意屈伸，否则就会掉进悬崖。有人说，屈伸有度，进退自如行天下，这是明白人熬过难关的智举。

在长期的军事斗争生涯中，朱元璋非常注意斗争策略，从不凭匹夫之勇蛮冲蛮打，鲁莽行事。有时候，敌人的力量相对强大，朱元璋能够保持清醒的头脑，不冒险攻击敌人，甚至做出某些让步，从长计议，以免吃眼前之亏。他很清楚，在军事斗争中，只贪一时之功，图一时之快，解一时之恨，危害是非常大的，有时还可能导致全军覆没，前功尽弃。只有具备了长远眼光和全局观念，有屈有伸，善于斗争，才有可能得到发展，夺取最后的胜利。

战事中讲究攻守屈伸，做人办事也应当如此，因为人生的硝烟不亚于战场。应该善于把握时机，屈伸有度，熬过难关。

不拘小事，注重大事

大小相对，大可指全局，小可指局部。要做大事，须纵观全局，不可纠缠在小事之中摆脱不出，否则就会一事无成。

刘伯温的寓言集《郁离子》中讲了这样一个故事：赵国有个人家中老鼠成患，就到中山国去讨了一只猫回来。中山国人给他的这只猫很会捕老鼠，但也爱咬鸡。过了一段时间，赵国人家中的老鼠被捕尽了，不再有鼠害，但家中的鸡也被那只猫全咬死了。赵国人的儿子于是问他的父亲："为什么不把这只猫赶走呢？"言外之意是说它有功但也有过。赵国人回答说："这你就不懂了，我们家最大的祸害在于有老鼠，不在于没有鸡。有了老鼠，它们偷吃咱家的粮食，咬坏了我们的衣服，穿通了我们房子的墙壁，毁坏了我们的家具、器皿，我们就得挨饿受冻，不除老鼠怎么行呢？没有鸡最多不吃鸡肉，赶走了猫，老鼠又为患，为什么要赶猫走呢？"

赵人深知猫的作用远远超过猫所造成的损失，所以他不赶猫走。日常生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



活之中确实有像赵国人家的猫那样的人，他们的贡献是主要的，比起他们身上的毛病和他们所做的错事来，要大得多。如果只是盯住别人的缺点和问题不放，怎么去团结人，充分发挥人才的积极性呢？

同样在处理事情的时候，一味地强调细枝末节，以偏概全，就会抓不住要害问题去做工作，没有重点，头绪杂乱，不知道从哪里下手做起。因此，无论是用人还是做事，都应注重主流，不要因为一点小事而妨碍了事业的发展。须知金无足赤，人无完人，我们要用的是一个人的才能，不是他的过失，那为什么还总把眼光盯在那过失上边呢？

古人把对小节不究看做是一个人能否成大事的关键。所以《列子·杨朱》篇中讲，要办大事的不计较小事；成就大功业的人，不追究琐事。

识时务者为俊杰

凡是成大事者，均有识时务、谋深计的功夫，这是他们成功的两大砝码。有些人做事不考虑为谁服务，从而不能辨认自己和对方，结果枉费精力，还不能开启人生大局面；另外，谋深计才能有长远眼光，才能让自己有更大发展。

1. 多谋几条出路

俗话说，识时务者为俊杰。人往高处走，水往低处流。跳槽攀高枝乃是人之常情，犯不着为此而大惊小怪。为自己的前途，每个人都可以而且应该为自己多谋几条出路。

2. 考虑长远而全面

自古以来，不考虑长远利益的，就不能够谋划好当前的问题；不考虑全局利益的，就不能策划好局部的问题。正所谓人无远虑，必有近忧。

有一句成语叫“螳螂捕蝉，黄雀在后”。蝉在树上放声歌唱，不知道螳螂正躲在它的身后。螳螂弯着身子躲在一边，正想捕蝉，却不知道有一只黄雀在它身旁。黄雀伸长脖子，正想去捉螳螂，却不知道树下行人举着弹弓要打它。从某种意义上讲“窥测者”大有人在。在竞争胜利者的身前身后，一定有人在睁大双眼，伺机取而代之。如果胜利者放松戒备，骄傲自满，稍有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

失足，便可能为人提供可乘之机，转胜为败，化强为弱。

因此，聪明的人总是十分注意保持高度警惕，“既胜若否”，以防万一。

从长之计，体现了一个人对问题把握的深度和全局性认识。有些人只看到眼前利益，而忽略长远打算，这是鼠目寸光的表现，有些人则能放开眼光，登高望远，不把一得一失视为要事，而是对人生做长线考虑，故为聪明之举。

学会低头，是为了更好地抬头

忍让求成有一种表现形式，即吃亏。俗话说：“好汉不吃眼前亏。”是指聪明人能见机行事，避开暂时的不利势头，以免吃亏受辱。中国人向来提倡“以忍为上”、“吃亏是福”，这是一种玄妙的处世哲学。常言道：识时务者为俊杰。所谓俊杰，并非专指那些纵横驰骋如入无人之境、冲锋陷阵无坚不摧的英雄，而且应当包括那些看准时局、以忍求成者。

现实生活是残酷的，很多人都会碰到不尽如人意的事情。残酷的现实有时需要你对人俯首听命，这样的时候，你必须面对现实。要知道，敢于碰硬不失为一种壮举，可是，胳膊拧不过大腿，硬要拿着鸡蛋去与石头斗狠，只能算作是无谓的牺牲。这样的时候，就需要用另一种方法来迎接生活。

不妨拿出一块心地，单搁不平之事，闭起双眼，权当不觉。还是那句话：忍——大丈夫要能屈能伸，人在矮檐下，一定要低头。

我们不妨做这样一个假设：你和别人开车时相撞，对方的车只是“小伤”，甚至可以说根本不算伤，你不想吃亏，准备和对方理论一番，可对方车上下来四个彪形大汉，个个横眉怒目，围住你索赔，眼看四周荒僻，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援手。请问，你要不要吃“赔钱了事”这个亏呢？

你当然可以不吃，如果你能“说”退他们，或是能“打”退他们，而且自己不受伤。如果你不能说又不能打，那么看来也只有“赔钱了事”了。你说他们蛮横无理也罢，欺人太甚也罢，但你应该明白，在人性丛林里，是不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



太讲“理”这个字的。优胜劣汰，适者生存，哪有什么理可说呢。因此，眼前亏不吃，换来的可能是一顿拳打脚踹或是车子被砸坏。报警，人都快被打死了，还报警？报警也不一定来得及。由此可见，“好汉不吃眼前亏”的目的是以吃“眼前亏”来换取其他的利益，是为了生存和实现更高远的目标，如果因为“不吃”眼前亏而蒙受巨大的损失，甚至把命都丢了，哪还谈得上未来和理想。

“进一步寸步难行，退一步海阔天空”，吃亏有时候是必要的，暂时的认输不代表我们没有实力，只是时机还没有成熟，所以我们要在实力还不是很强的时候把头低下，做些对自己有用的大事，总会有“柳暗花明又一村”的时候。

脆弱意志是祸害，不能被其所摆弄

一切成功的起点都是欲望，但在将欲望变为成功的过程中，坚韧的意志是人最重要的个性特点之一。大凡成功者，只不过是能够冷静地面对事业进展过程中每一个关键时刻而已。正是因为这一点，他们才能在困难的形势下，稳健地追求自己的目标。

而有些人却缺乏这样的个性，他们总是欲望强烈，而意志脆弱。所以，遇到不利于自己的局势，就会听任脆弱的意志摆弄，直到他所追求的目标成为记忆中一个遥远的影子。

冠军永远都是那些百折不挠被打倒了还会再爬起来的人。一次、两次不成，就再试几次。能不能成功，全看你能否坚持到底。多数人没有达到目标，原因就在于不能坚持。百折不挠的毅力，才是成功人生的必备条件。

坚持不懈不是要你永远守着一件事不放，而是要全力以赴做好眼前的事——先求耕耘，再问收获；渴求知识和进步，不辞辛劳争取新客户；提早起床，随时寻求提高效率的方法。财富不是天上掉下来的，只有辛勤工作、认真筹划和坚持不懈，才能奏效。

悲观无能的人通常会自以为是，自作聪明。他们经常会满怀歉意地说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“噢，这事我办不到！”“这对我太难了！”“我不可能成为这样的人。”他们真正的意思是，那不是我的责任，再说我也不具备那个能力，因此犯不着那么辛苦地竭力奋斗。

相反地，健全而快乐的人洞悉世情、自知甚深。他们了解人非圣贤，孰能无过。他们知道偶然的挫败乃是人之常情。为这样的事过分自责，未免浪费精力，不如把宝贵的精力投注在追求尝试下一次的进攻上。

世界上已经寻获的钻石当中最大最纯的一颗名为“自由者”的钻石，就是一位名叫索拉诺的委内瑞拉人在挑选了999999颗普通石头的最后一次弯腰拾起的“鹅卵石”。

我们多数人常犯的毛病，就是不肯再试几次。

惟有埋头，乃能出头

古人说：“惟有埋头，乃能出头。”种子如不经过在坚硬的泥土中挣扎奋斗的过程，它将止于是一粒干瘪的种子，而永远不能发芽滋长成一株大树。

许多有抱负的人忽略了积少才可以成多的道理，一心只想一鸣惊人，而不去做埋头耕耘的工作。等到忽然有一天，他看见比自己开始晚的，比自己天资差的，都已经有了可观的收获，他才惊觉到在自己这片园地上还是一无所有。这时他才明白，不是上天没有给他理想或志愿，而是他一心只等待丰收，可是忘了播种。

因此，单是对自己那无法实现的愿望焦急慨叹是没有用的。要想达到目的，必须从头开始。所谓“登高必自卑，行远必自迩”。正如爬山，你只要低着头，认真耐心地去攀登。到你付出相当的辛劳努力之后，登高下望，你才可以看见你已经克服了多少困难，走过来多少险路。这样一次次的小成功，慢慢才会累积成大的更接近理想目标的成功。

最终的目标绝不是转眼之间所可以达到的，在未付出辛劳艰苦和屈就的代价之前，空望着那遥远的目标着急是没有用的。而唯有从基本做起，按部就班地朝着目标行进才会慢慢地接近它、达到它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有时候，也不是我们对自己食言，而是我们缺乏成功所要求我们付出的相应的毅力和持之以恒的态度。其实很多时候，成年人和小孩子是一样的。成年人也会喜欢玩乐，喜欢游戏，喜欢拖延，或许比小孩子还更缺乏自制力。当我们需要面对我们为成功而设计的计划时，当我们需要开始做出具体的行动时，痛苦就来了。举个简单的例子来说吧，你准备出国读MBA，这是你的近期目标，你的远期目标是当你拿到学位时，你要在国际大都市的跨国公司里谋得一个职位，然后从那个起点上进行新的人生奋斗，成为一个全方位的高级国际管理人才。这个目标无疑是美好的，但你得为实现这个目标开始付出努力。为了实现这个目标，你得准备TOEFL，GRE，GMAT。但当你需要坐在桌前，面对英文资料时，你就会觉得辛苦。那种每天、每夜需要付出的实际努力才是对你的真正考验。大量的记忆、重复枯燥的劳动会令你很容易就觉得厌倦。电影、书籍、娱乐、美食在时时向你发出诱惑。这时，如果没有足够的毅力，你很容易就放松对自己的要求，向这些诱惑投降。

在身后留一串坚实脚印

在你的身后留下一串坚实的步伐吧。像阶梯一样攀登，总有一天你会发现自己将是那个走得最远的人！

有志向有野心的人，大都憧憬将来的辉煌成就，希望有朝一日能够光辉灿烂，甚至他们盼望着“一步登天”的壮丽景观。这种想法固然无可厚非，甚至非常可贵，值得赞赏，但任何事情都是一步一步地干出来的，天上从来不会掉馅饼，你永远不要指望这些虚无的东西。要把美好的理想转化为现实，必须付出坚持不懈、锲而不舍的劳动。“天下大事，必作于细；合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土。”只有将无数点点滴滴的“创造”艰苦地积累起来，才能逐步向大目标迈进。

你要做的是，在你的身后留一串坚实的脚印。

“九层之台，起于垒土”。一砖一木垒起来的楼房才有基础，一步一个脚印才能走出一条成形的道路。他们相信，只有依靠自己的力量才是最实在，也是最可靠的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长城不是在一天之内修建好的！突出的成就都是历尽诸多努力入诸多拼搏倾注诸多心血才能获得。成功从来就没有那么简单。事实上，我们经常看到，无论是在职业的选择中，还是在工作和劳动中，很多成功往往属于那些身处逆境的人，他们没有良好的条件，没有捷径可走，也不希求外在机会的垂青，所以，他们走的路最实在，他们所得到的机遇也就会最多。青年人在职业选择时，必须充分认识到这一点，自觉而顽强地自己为自己创造机会。

体育运动员的汗水、鲜血让我们从中得到启示。以足球为例，在一个赛季开始之前，他们要常年累月地进行训练，耐力、爆发力、断球、停球、射门等训练，不停地重复，不断地改进和完善。通过训练，他们改进自己的不足之处，力求每天都能提高一步。这样，到了比赛那天，他们才能够在追逐过程中划下一道道美丽的弧线，打出几个精彩的富有想象力的进球，赢得观众的阵阵喝采。每个成功都只能如此：付出代价。这个代价就是时间、耐心和努力。

一步一个脚印，你没有吃亏，因为你的每一步都是朝着你的目标迈进的。

在1984年5月10日香港报业工会举办的“1983年最佳记者”比赛中，香港《快报》记者曹慧燕夺得了三项“最佳记者”的金牌。曹慧燕为什么能在这个对她来说还很陌生的环境中取得成就呢？除了刻苦顽强的努力外，主要是她善于从小块文章写起。她在香港白天上工，晚上自修英语，并利用业余时间写些杂感式的“小文章”，试着向报纸投稿。第一篇小文章在香港《明报》“大家谈”专栏上刊出后，她受到很大鼓舞。于是更专注于这种“小成果”的努力。后来她进入《中报》从事香港报馆中地位最低、工资也很少的校对工作。在校对的同时，《中报》为她和她的一位同事开辟了一个名为《大城小景》的专栏，让他们每天撰写一篇短文。正是每天800字的专栏稿，磨炼了她的笔锋，活跃了她的思想，为她以后的成功奠定了坚实的基础。

如果我们将一个人的追求目标比作一座高楼大厦的顶楼，那么一级一级的阶段性的目标就是层层阶梯。这个比喻看来太浅显了，但不少人却忽视了这一循序渐进的“阶梯原则”。高尔基在同青年作家的谈话中说：“开头就写大部头的长篇小说，是一个非常笨拙的办法。”学习写作应该从短篇小说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



入手，所有最杰出的作家几乎都是这样做的，因为短篇小说用字精炼，材料容易安排、情节清楚、主题明确。我曾劝一位有才能的年轻人暂时不要写长篇，先学写短篇再说，他却回答说："不，短篇小说这个形式太困难。"这等于说："制造大炮比制造手枪更简便些。"

高尔基讲的就是循序渐进、一步一个脚印的道理。建造一幢大楼，要从一砖一瓦开始，绳锯木断、水滴石穿就在于点点滴滴的积累。阶段性目标虽然慢，却始终在向上攀登，而每个小目标的胜利总给人鼓舞，使人获得锻炼、增长才干。

台湾作家郭泰所著《智囊100》中讲了一个有趣的故事：有个小孩在草地上发现了一个蛹。他捡回家，要看蛹如何羽化成蝴蝶。过了几天，蛹上出现了一道小裂缝，里面的蝴蝶挣扎了好几个小时，身体似乎被什么东西卡住了—— 一直出不来。小孩子不忍，心想："我必须助它一臂之力。"所以，他拿起剪刀把蛹剪开，帮助蝴蝶脱蛹而出。但是蝴蝶的身躯臃肿，翅膀干瘪，根本飞不起来。这只蝴蝶注定要拖着笨拙的身子与不能丰满的翅膀爬行一生，永远无法飞翔了。

这个故事说明了一个道理，每一个事物的成长都有个瓜熟蒂落、水到渠成的过程。这一过程也就是一步一个脚印的过程。只追求速度是不行的。

远在半个世纪以前，美国洛杉矶郊区有个没有见过世面的孩子，他才15岁，却拟了个题为《一生的志愿》的表格，表上列着："到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险；登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦特荷恩山；驾驭大象、骆驼、驼鸟和野马；探访马可·波罗和亚历山大一世走过的路；主演一部'人猿泰山'那样的电影；驾驶飞行器起飞降落；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；谱一部乐曲；写一本书；游览全世界的每一个国家；结婚生孩子；参观月球……"他把每一项都编了号，一共有127个目标。

当他把梦想庄严地写在纸上之后，他就开始循序渐进地实行。16岁那年，他和父亲到佐治亚州的奥克费诺基大沼泽和佛罗里达州的埃弗洛莱兹探险。从这时起，他按计划逐个逐个地实现了自己的目标，49岁时，他已经完成了127个目标中的106个。这个美国人叫约翰·戈达德。他获得了一个探险家所能享有的荣誉。前些年，他仍在不辞艰苦地努力实现包括游览长城（第49号）及参观月球（第125号）等目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在你的身后留下一串坚实的步伐吧。像阶梯一样攀登，总有一天你会发现自己是那走得最远的人！

成功者永不放弃

失败、挫折是不可避免的。但并不是不可战胜的。

不管做什么事，只要放弃了，就没有成功的机会。不放弃就会一直拥有成功的希望。

“锲而不舍，金石可镂；锲而舍之，朽木不折”。金石比朽木的硬度高多了，不要因为它硬，你就放弃雕刻，那样等待你的永远只是失望。但只要锲而不舍地镂刻它，天长日久，也是可以雕出精美的艺术品来的。成功不也是这样吗？只要你努力地追求，“精诚所至，金石为开”。

成功，往往就在于失败之后再坚持一下的努力之中。

人们经常在做了90%的工作后，放弃了最后让他们成功的10%。这不但输掉了开始的投资，更丧失了经由最后的努力而发现宝藏的喜悦。

1956年哈默购买了西方石油公司。当时油源竞争激烈，美国的产油区被大的石油公司瓜分殆尽，哈默一时无从插手。1960年他花费了1000万美元勘探基金而毫无所获。这时一位年轻的地质学家提出，旧金山以东一片被德士古石油公司放弃的地区可能蕴藏着丰富的天然气，并建议哈默公司把它买下来。哈默重新筹建资金在被别人废弃的地方开始钻探，当钻到262米深时，终于钻出加州第二大天然气田，价值2亿美元。

日本的名人市村清池，在青年时代担任富国人寿熊本分公司的推销员，每天到处奔波拜访，可是连一张合约都没签成。因为保险在当时是很不受欢迎的一种行业。

在68天之间，他没有领到薪水，只有少数的车马费，就算他想节约一点过日子，仍连最基本的生活费都没有。到了最后，已经心灰意冷的市村清池就同太太商量准备连夜赶回东京，不再继续拉保险了。此时他的妻子却含泪对他说：“一个星期，只要再努力一个星期看看，如果真不行的话……”

第二天，他又重新鼓起精神到某位校长家拜访，这次终于成功了。后来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他曾描述当时的情形说："我在按铃之际所以提不起勇气的原因是，已经来过七八次了，对方觉得很不耐烦，这次再打扰人家一定没有好脸色看。哪知道对方这个时候已准备投保了，可以说只差一张契约还没签而已。假如在那一刻我就这样过门不入，我想那张契约也就签不到了。"

在签了那张契约之后，又接二连三有不少契约接踵而来，而且投保的人也和以前完全不相同，都是主动表示愿意投保。许多人的自愿投保给他带来无比的勇气与精神。在一月内他的业绩就一跃而成为富国人寿的佼佼者。

也许你不比别人聪明，也许你有某种缺陷，但你却不一定不如别人成功，只要你多一份坚持，多一份忍耐，多一份默默等待。

丘吉尔一生最精彩的演讲，也是他最后的一次演讲。在剑桥大学的一次毕业典礼上，整个会堂有上万个学生，他们正在等候丘吉尔的出现。正在这时，丘吉尔在他的随从陪同下走进了会场并慢慢地走向讲台，他脱下他的大衣交给随从，然后又摘下了帽子，默默地注视所有的听众，过了一分钟后，丘吉尔说了一句话：永不放弃。

丘吉尔说完后穿上了大衣，带上了帽子离开了会场。整个会场鸦雀无声，一分钟后，掌声雷动。永不放弃！永不放弃有两个原则，第一个原则是：永不放弃。第二个原则是当你想放弃时回头看第一个原则：永不放弃！

成功者与失败者并没有多大的区别，只不过是失败者走了九十九步，而成功者走了一百步。失败者跌下去的次数比成功者多一次，成功者站起来的次数比失败者多一次。当你走了一千步时，也有可能遭到失败，但成功却往往躲在拐角弯后面，除非你拐了弯，否则你永远不可能成功。

在现实工作之中，往往有许多人对失败的结论下得太早，遇到一点点挫折就对自己的工作产生了怀疑，甚至半途而废，那前面的努力就白费了。惟有经得起风雨及种种考验的人才是最后的胜利者，因此，如果不到最后关头就决不言放弃，永远相信：成功者永不放弃，放弃者永不成功！

水滴石穿，坚持不懈地努力的人往往能够获得成功。那些在人生中屡战屡败，但从不放弃的人，最后往往成为最优秀的成功者。懂得失败才会明白成功的意义。人是在失败中不断成长的，失败后坚决再试一次往往能够取得最后的成功。

有个年轻人去某公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料，年轻人表现很糟糕。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口应道："等你准备好了再来试吧。"

一周后，年轻人再次走进该公司的大门，这次他依然没有成功。但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样："等你准备好了再来试。"就这样，这个青年先后五次踏进该公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

在我们的人生旅途上沼泽遍布，荆棘丛生，也许我们需要在黑暗中摸索很长时间，才能找寻到光明；也许我们追求的风景总是山重水复，不见柳暗花明；也许我们前行的步履总是沉重、蹒跚；也许我们虔诚的信念会被世俗的尘雾缠绕，而不能自由翱翔……那么，我们为什么不可以以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声："再试一次！"再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第四篇

学会处世交友，做一个生意好人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第十三章 酒桌上的生意经你知道多少

在今天，酒桌上谈生意已经是惯例了，很多生意就是在酒桌上谈成的。但酒场有酒场的规矩，在酒桌上说什么话，乃至如何喝酒、敬酒、拒酒都是有讲究的。事实上，许多生意的成功率在酒桌上远远高于办公室，如果你能把握和利用好这个场合，就能赢得对方的好感，生意也基本成功了。

想结交朋友，到酒场上来

酒场是你把客户变成朋友的重要场所。

俗话说“无酒不成宴”，对于生意人来说，交际应酬自然少不了饭局和酒场。许多人都是在酒桌上交成朋友的，在宴会上，两个人坐在一起，酒杯一碰，一仰脖儿把酒喝下去，陌生人就可能成为好朋友。

好酒的生意人很容易在酒桌上交到朋友，他们碰在一起总是容易惺惺相惜。几杯酒下肚后，便会说相见恨晚，觉得与对方特投缘，朋友就这样产生了。

有道是“无宴不言商”，许多生意在酒桌上的成功率要远远高于在办公室。酒能够给人壮胆，麻痹人的羞怯心理，酒桌上会大大缩短人与人之间的距离。在我们周围也不乏原来滴酒不沾的人，在工作了10多年之后变成了杯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中高手。在酒席上坚持不喝酒的人，则会引起别人的反感，甚至觉得你不真诚，虚伪，心眼太多，不可交。

谈起喝酒，几乎所有的人都有过切身体会，并不是能喝和敢喝就能交上朋友。所以，探索一下酒桌上的“奥妙”，有助于你交际成功。

1. 相互应酬要积极。

想要拓展朋友网，积极地接受朋友的邀请是会有很多益处的。在宴请的酒席上，或许有机会见到对方的许多朋友，对方的朋友就很可能在喝酒的过程中成为自己的好朋友。

“怎么样，今晚去喝几杯？”

当朋友打电话过来邀请时，即使你已喝得根本不想再喝了，也应该愉快地应邀。只要没特殊的情况，就应该回答对方：“没问题，我一定去！”你的行动的快慢可以把自己的诚意传达给朋友。

社交应酬的妙处并不在于它能一下子给你什么东西，而是在于它总能够给你提供更多的有利于工作事业的好机会。

当朋友邀请你去他家做客的时候，接受邀请的同时要问清对方什么时候去合适。然后按时赴约。当朋友对你说：“这几天来家里玩吧，请你吃饭，怎么样？”你应该确定一下时间：“下周日去打扰如何？合适吗？”然后在约定的这天去拜访并表现出由衷的高兴。那么对方一定会感到你是从心底里信任他的。其实社交成功与否往往在你的一念之间，懂得了应邀的奥妙，你和朋友的关系就会非常顺利地向前发展，甚至成为一生中难得的知心朋友。

在朋友请客后，你理所应当地要说一声：“谢谢您的款待！”这是很有必要的。

有时候你也应该自己掏钱请他们的客，这时你应该怀有这么一种心情：就算费点钱，但能够听到他们宝贵的经验之谈，也是值得的。

无论哪一种交际，相互邀请是一项基本原则，但如果不分时间、场合，只知道应邀喝酒的话。那么这种人的品行就显得太低劣了。时刻牢记这一点：为了加深交际．要心甘情愿地掏自己的腰包。

2. 请人吃饭有原则。

恰当的邀请可以为交际的顺利和成功提供条件，为此，你在请朋友吃饭时，应该做到以下三个方面：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一是选择合适的对象。

确定邀请对象是邀请首先应该解决的问题。而邀请对象的选择，必须根据交际的目的而定。就一般的情况而言，下棋应请棋友，跳舞要请舞友，打球当请球友，乔迁、喜丧则请亲朋故旧；开业剪彩就该请有利于工作展开、业务往来，便于协调社区关系及从事新闻传播方面的客人……

邀请的对象自然是能给你带来帮助的人。但有时也需要一些其他朋友作陪。如果遇到这种情况，就应当精心安排，选择邀请对象，根据交际的性质、需要及宴会规模的大小等，遵循先主要后次要、先亲近后疏远的原则，来划定邀请范围，依次确定邀请名单。

此外，还要适当考虑邀请对象的学识、年龄、地位、性格的差异和他们相互间的关系等，以防邀非其人，破坏邀请对象间的关系和谐，给你的交际带来不必要的麻烦。

二是采取恰当的方式。

采取何种方式邀请，要具体问题具体分析，根据交际的性质、对象而定。学者、专家、老板等，大多工作忙、时间紧，对他们最好提前相约，以便他们做好工作调整、时间安排；闲暇时间多、工作容易调度的人早点约定自然更好，即使临事而请，一般也能随请随到；对某团体的要人，公开邀请，甚至借助传播媒介，既能体现公正无私，光明磊落，又利于引起关注，促进宣传，扩大影响；而朋友密谈则应悄悄地进行以便更利于避开旁人的视线，保证交往活动的隐蔽性。一般的往来、一般的亲友，打个招呼、通个电话、捎个口信儿也就可以了；比较重要的工作联系、业务关系、公关事务等就必须采用相应的公文格式，如发书信、寄请柬等，或者按照一定的规格派专人传达、亲自登门，以示重视、郑重和尊重。总之，邀请的方式要因事而异。因人而异。

三是注意“行”、“明”、“便”、“诚”。“行”即邀请的可行性。某人办了一家餐馆，开业剪彩，非要请某大型企业董事长亲临，来装门面，做宣传，谁知久请不到，一拖再拖，最终也没请来，白白浪费了时间。所以邀请要量力而行，既不强人所难，也不为所不能为。

“明”就是明确、明白。邀请前一定要明确宴会的时间、地点、活动内容、邀请对象等。以便心中有数，作好邀请。还需将上述事项向邀请对象传

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

达明白，以利其接受邀请，担负相应的角色，准时赴约。

“便”就是尽可能地为邀请对象着想，为其提供来往交通等方面的便利。王老板想请张教授帮他解决一个技术难题。张教授年事已高，行动不便，原本打算拒绝。没想到王老板竟派了专车接送，专人护理，使张教授很感动，改变了主意，这样与人方便，自己方便，利人利己。

“诚”就是真诚相约，不虚情假意，不违约、不失信。有人曾邀请几位朋友到他家去做客，朋友信以为真，谁知他却是虚意敷衍，让朋友吃了闭门羹。他这种失礼行为。使朋友非常气愤。事隔多年，提及此事，朋友仍然耿耿于怀。这么邀请要弄了别人，失去了朋友，岂不害人害己！

3. 安排席位要仔细。

无论是国内还是国外，在席位上都十分讲究。以至于开国际会议时，也只有采取圆桌的形式。所以，如果你要请客，那么在席位安排上要仔细。

正式宴会一般均需排席位，也可以只排部分客人的席位，其他人只排桌次或自由入座。

桌数较多时要排桌次，按国际上的习惯，桌次高低以离主桌位置远近而定，右高左低、中心高外围低。

席位高低以离主人的座位远近而定，同时也遵循右高左低的习惯。排席位的主要依据是礼宾次序。因此。在排席位前，要按礼宾次序开列主、客双方的名单。当然，也要考虑特殊因素灵活处理。如遇主宾身份高于主人，为表示对他的尊重，可以把主宾摆在主人的位置上，主人则坐在主宾位置上，第二主人坐在主宾的左侧（当然也可以按常规排列）。

男女宾的安排，按外国习惯是穿插安排。我国习惯按各人职务、身份排列，以便于谈话。如果有夫人出席，通常与宴会女主人排在一起。如：男主宾坐在男主人右上方，其夫人坐在女主人右上方。如果宴会主人的夫人不出席，可请其他身份相当的妇女做第二主人。亦可以把主宾夫妇安排在主人的左右两侧。

席位安排要适当照顾各种实际情况，如：身份大体相当、专业相同、语言相同的人，可以排在一起；意见分歧、关系紧张者，应避免排在一起等等。席位排好后，应该用座位卡在席上标明。桌次可在请柬上注明，或入席前通知。大型宴会最好有人引导，以免混乱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



坐有坐相，吃有吃相

俗话说：吃有吃相。但吃得漂亮却不是一件很容易的事。例如当同桌的几个人围坐在酒桌旁准备就餐时，其中一个人手拿筷子敲打碗盏或者茶杯；主人尚未示意开始，就有人已经在狼吞虎咽；不等喜欢的菜肴转到自己跟前，就伸长胳膊越过很远的距离甚至屁股离座挑食菜肴；喝汤时“咕噜咕噜”、吃菜时“叭叽叭叽”作响；用餐尚未结束，饱嗝已经连连打出等等。这些现象都可看出一个人不拘小节和缺乏修养。那么，怎样的吃相才算得体呢?

在入座之后，一面做好就餐的准备，一面可以和同桌的人随意进行交谈，以创造一个和谐融洽的用餐气氛。不要旁若无人，兀然独坐，也不要眼睛紧盯着酒桌上的冷菜之类，显出一副迫不及待的样子，或者无意识地摆弄餐具。

在宴席上，听到主人招呼以后再开始进餐。取菜不宜过多，吃完之后再取。不要对不合自己口味的菜显出为难的表情，而应当礼节性地品尝一点。尤其在社交场合吃饭时，要显得文雅，不要狼吞虎咽，大吃大嚼，这种表现实在不太雅观，一定注意吃的姿态要美观和洁净。要注意吃东西时不要大声咀嚼；喝汤时不要弄出声响；碗筷刀叉不要碰得叮当响，更不要用匙子去刮碰碗底；吃东西时嘴里的残渣不要往桌上、地上乱吐，应把这些东西集中放于一处，以便主人饭后打扫方便，也不至于影响周围人的食欲。

开始用餐时，应注意只有当主人示意开始时，客人方可开始；用餐的动作要文雅，夹菜时注意不要碰到邻座的客人，也不要把盘里的菜随意拨到桌子上，更不能打翻盘碗。

筷子的使用，在长期的生活实践中已形成了些礼仪上的忌讳，如：一忌敲筷子，即在等待就餐时，不能一手拿一根筷子随意敲打；二忌掷筷，即在发放筷子时要轻，相距较远时可以请人递过去，不能随手掷在桌上；三忌叉筷，也就是筷子不能一横一竖交叉摆放或一根是大头，一根是小头；四忌插

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

筷，即不论在何种情况下，都不能把筷子插在菜上或饭碗里；五忌挥筷，在夹菜时不能把筷子在盘里翻来搅去，也不能让两个人的筷子在空中乱舞或者用筷子指点别人，把筷子当作说话时的道具。

在酒桌上，不要嘴里含着食物大声说话，弄得饭菜乱喷，这是很粗俗的行为，是社交场合之大忌。吃饭时，也不要用手中的餐具指指点点，那是不礼貌的举动。

做客吃饭时，不要用自己的筷子在菜盘里挑挑拣拣，拨来拨去，这样的小孩都会让人生厌，更何况已是成年人？因此，在家里吃饭也要坚决杜绝这种习惯。另外，请人在家里吃饭时，最好使用公匙、公筷，实行分餐。

宴席结束后，不要在酒桌上当着别人的面挖鼻孔、剔牙齿。这些小动作有损你的社交形象。在酒宴上碰杯时，主人和主宾先碰。也可以同时举杯示意，不必逐一碰杯。祝酒时不要交叉碰杯。

当主人或主宾致辞时，其他的人应暂停进餐，专心倾听。特别是当主人和主宾前来敬酒时，被敬者要起立举杯，双眼注视对方并与之碰杯，互祝美意。

懂“规矩”别人才跟你喝酒

酒场上有酒场的规矩，懂“规矩”的人才容易让别人接受你。一般来说，酒场上有以下规矩：

酒桌上虽然“感情深，一口闷；感情浅，舔一舔”，但是喝酒的时候决不能把这句话挂在嘴上；

韬光养晦，厚积薄发，切不可一上酒桌就充大；

领导相互喝完才轮到自己敬；

可以多人敬一人，决不可一人敬多人，除非你是领导；

自己敬别人，如果不碰杯，自己喝多少可视情况（对方酒量、对方喝酒态度）而定，切不可比对方喝得少，要知道是自己敬酒人；

自己敬别人，如果碰杯，一句，我喝完，你随意，方显大肚；

自己职位卑微，记得多给领导添酒，不要瞎给领导代酒，就是要代，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



也要在领导确实想找人代，还要装作自己是因为想喝酒而不是为了给领导代酒而喝酒。比如领导甲不胜酒力，可以通过旁敲侧击把准备敬领导甲的人拦下；

端起酒杯（啤酒杯），右手握杯，左手垫杯底，记着自己的杯子永远低于别人。自己如果是领导，知趣点，不要放太低，否则下面的人会很为难：

如果没有特殊人物在场，碰酒最好按时针顺序，不要厚此薄彼；

碰杯，敬酒，要有说词，不然，对方没有理由要喝你的酒；

桌面上不谈生意，喝好了，生意也就差不多了，大家心里面了然，不然人家也不会敞开了跟你喝酒；

说错话，办错事，不要申辩，自觉罚酒才是硬道理；

假如遇到酒不够的情况，酒瓶放在桌子中间，让人自己添，不要去一个一个倒酒，不然后面的人没酒怎么办?

最后一定还有一个闷杯酒，所以，不要让自己的酒杯空着；

注意酒后不要失言，不要说大话，不要失态，不要唾沫横飞，筷子乱甩，不要手指乱指，喝汤噗噗响，不要放屁打嗝，憋不住就去厕所，没人拦你；

不要把“我不会喝酒”挂在嘴上（如果你喝的话），免得别人骂你虚伪，不管你信不信，人能不能喝酒还真能看出来；

领导跟你喝酒，是给你面子，不管领导要你喝多少，自己先干为敬，记着，双手托杯，杯子要低；

保持清醒的头脑，酒后嘘寒问暖是少不了的。一杯酸奶、一杯热水、一条热毛巾都显得你关怀备至；

如果你酒量不怎么样，但又不想因此违背酒场上的规矩，那么给你一些诀窍：

不要主动出击，实行以守为攻战略；

干杯后不要马上咽下去，找机会用餐巾抹嘴，把酒吐餐巾里（适用女性）；

入座后先吃一些肥肉类、淀粉类食品垫底，喝酒不容易醉；

掌握节奏，不要一下子喝得太猛；

不要几种酒混着喝，那样特别容易醉；

领导夹菜时，千万不要转酒桌中间的圆盘，领导夹菜你转盘是酒桌上大忌；

喝到六分醉时，把你面前的醋碟中的醋喝下，再让服务员添上……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒场说话有“文化”

在酒桌上，如何说话是“酒文化”的重要部分。说得好，容易打破交际障碍；说不好，反而经意得罪人。在酒桌上会说话，将有助与你有效的与他人沟通。

1. 独乐不如众乐，切忌私语。

大多数酒宴宾客都较多，所以应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题，得到多数人的认同。因为个人的兴趣爱好、知识面不同，所以话题尽量不要太偏，避免唯我独尊，天南海北，神侃无边，出现跑题现象，而忽略了众人。

尽量不要与人贴耳小声私语，给别人一种神秘感，往往会产生“就你俩好”的嫉妒心理而影响了喝酒的效果。

2. 瞄准宾主。

把握大局大多数酒宴都有一个主题，也就是喝酒的目的。赴宴时首先应环视一下各位的神态表情，分清主次，不要单纯地为了喝酒而喝酒，从而失去交友的好机会，更不要让某些哗众取宠的酒徒搅乱东道主的意思。

3. 语言得当，诙谐幽默。

酒桌上可以显示出一个人的才华、学识、修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的语言，会给别人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。所以，应该知道什么时候该说什么话。语言得当，诙谐幽默很关键。

4. 劝酒适度，切莫强求。

“以酒论英雄”，对酒量大的人还可以，酒量小的可就犯难了，有时过分地劝酒，会将原有的朋友感情完全破坏。

5. 敬酒有序。

主次分明敬酒也是一门学问。一般情况下敬酒应以年龄大小、职位高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次。即使与不熟悉的人在一起喝酒，也要先打听一下身份或是留意别人如何称呼，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一点心中要有数，避免出现尴尬以至于伤感情。

敬酒时一定要把握好敬酒的顺序。有求于席上的某位客人，对他自然要倍加恭敬，但是要注意：如果在场有更高身份或年长的人，则不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬，也要先给尊者长者敬酒，不然会使大家都很难为情。

6. 察言观色。

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察言观色。因为与人交际。就要了解人心，左右逢源，才能演好酒桌上的角色。

7. 锋芒渐露。

酒席宴上要看清场合，正确估价自己的实力，不要太冲动，尽量保留一些酒力和说话的分寸，既不让别人小看自己又不要过分地表露自身，选择适当的机会，逐渐露出自己的锋芒，才能稳坐泰山，使大家不敢低估你的实力。

拒酒有拒酒的艺术

在酒桌上往往会遇到劝酒的现象，有的人总喜欢把酒场当战场，想方设法让别人多喝几杯，认为不喝到量就是不实在。在这种情况下，你若是偏偏又不能喝，如何拒酒呢？

喝酒有喝酒的方法，拒酒同样有拒酒的艺术，下面几个方法可供参考：

1. 满面笑容拒酒，智在以柔克刚。

有不少人发现，相当多的“酒精（久经）考验”的拒酒者，任凭你天花乱坠地劝，他就是笑眯眯地频频举杯而不饮，而且振振有词。张某乔迁之日，特邀亲朋祝贺，小李也在其中，小李平素很少饮酒，且酒量“不堪一击”。酒宴上，小王提议和小李单独“意思”一下，小李深知自己酒量的深浅，忙起身，一个劲儿地扮笑脸，一个劲儿地说圆场话：“酒不在多，喝好就行。”“经常见面，不必客气。”“你看我喝得满面红光，全托你的福，实在是……”结果使小王无可奈何。

2. 突出事实拒酒，智在申明情况。

事实胜于雄辩，无懈可击。拒酒时，若能突出事实，申明实际情况，再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

配上得体的语言，能令劝酒者欲言又止，辍杯罢手。A君参加一个生日宴会，B君好久未曾和A君相逢，提出要和A君痛饮三杯。A君说："你的厚意我领了，遗憾的是我最近一段时间身体不适，正在吃药，好久滴酒不沾，只好请你多关照。好在来日方长，后会有期，日后我一定与你一醉方休，好吗？"此言一出，宾客们都纷纷赞许，B君也只好罢手。

3. 针对后果拒酒，智在前车之鉴。

饮酒当然应是喝好而不喝倒。让客人乘兴而来，尽兴而归。那种不顾实际的劝酒术，说到底，也不过是以把人喝倒为目的，充其量只能说是低级趣味的劝酒术，乃劝酒之大忌。作为被动者，当酒已喝到一半量时，应向东道主或劝酒者说明情况。如："感谢你对我的一片盛情，我原本只有三两酒，今天因喝得格外称心，多贪了几杯，再喝就'不对劲儿'了，还望你能体谅。"如此推托以后，就再也不要喝了。这种实实在在的说明后果和隐患的拒酒术，只要劝酒者明白，善解人意，就会见好就收。

4. 反守为攻拒酒，智在后发制人。

反守为攻，意即先不动声色，静听其言，等待时机，一旦时机成熟，抓住对方言辞中的突破口，以此切人，反守为攻，使对方无法争辩，从而拒酒。刘某新婚大喜之日，当酒宴进入高潮时，某"酒仙"似醉非醉、侃侃而谈，请两位上座的来宾一起一人"吹"一瓶。面对"酒仙"言辞上的咄咄逼人，两位来宾中的一人站起来说："我想请教你一个问题，'三人行，必有我师'，这是不是孔子的话？""酒仙"随即答："是的。"来宾见其已人圈套，便说："既然圣人说'三人行，必有我师'，你又提议要我们两人一起喝，你现在就是我们两位最好的老师，请你先示范一瓶，怎么样？"这突如其来的一击，直逼得"酒仙"束手无策，无言以对，只得解除酒令。

此番拒酒，妙就妙在某来宾不动声色，静听其言，然后抓住"酒仙"言辞中的切入点，提出问题。悄悄布下个圈套，诱使其说出（或同意）与自己相似的观点，请君人瓮，随即收拢圈套，以"诺"攻"诺"，反戈一击，达到拒酒的目的。

酒桌的确是联络感情、洽谈生意、促进友谊的桥梁。为了广交朋友，你除了"能吃能喝"外，更重要的是将自己练成在交际应酬中"会吃会喝会交友"的应酬高手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



切忌挑食，做一个合格的陪客

在陪客的时候，挑食绝对是一个不好的习惯。如果你在吃的方面过于挑剔的话，在和客户一起进餐时，这个不能吃，那个不合胃口，就会很容易影响到对方的情绪，导致不良的后果。为此，你应加强这一方面的训练，克服挑食的毛病。

1. 怎样陪客户吃午餐?

“不就是吃顿午餐吗？没什么了不起的！”有人可能会这样想。但请你不可小看这一点，弄得不好可要出洋相的。有的人也不问对方是否方便，就拉着他到自己认为比较好的餐厅去用午餐。试想，假如对方是一位回族人，你不顾人家民族饮食习惯，那不是强人所难吗？另外，对方喜欢吃某一道菜，但这也并不代表任何时候都喜欢吃这道菜。不论是谁，其胃口总是会随着外在情况的变化而有所不同，所以在用餐之前应该征求一下客户的意见，听一听对方喜欢到哪一家餐馆或想吃些什么东西。

至于午餐要不要酒或要什么样的酒都应该征求一下对方的意见。如有的客户下午有重要工作，但你却把酒摆到酒桌上或再三向对方敬酒，对方就会很为难。喝吧，将严重影响下午的工作；不喝吧，你已再三地向他敬酒了，不表示一下又觉得自己太失礼，所以只得冒险勉强地喝，而在这种情况下，他是无论如何也高兴不起来的。因此，结果只能是你多花了钱而对方却又感到为难而已。

大城市的办公大楼附近，一到午餐时间，餐厅就特别拥挤，一些像样的餐厅都有好几个酒桌排起了长龙，这时要想包桌就很困难了。但如果不包一桌的话。一起来的人就可能分散在好几个酒桌上用餐，没有办法边吃边谈了。因此。要招待一些重要客户用餐时，一定要事先预订好房间，就是慢一点也没有关系。总之，要请客户吃午餐，就要选择一个高雅、安静并讲究气氛的地方。

出差时，因人生地不熟，如果要宴请对方的话可托人找对方联系。但是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在付钱方面可千万不能马虎。虽然你事先跟对方说好了是你请对方，但在用餐完毕准备付钱时，对方也可能会主动站起来做出要去付钱的样子。或许对方是个爱面子的人，也或许他是真心真意想去付钱，无论是哪一种情况，你都要婉言谢绝，要自己去付钱。即使是对方招待，你也不要一副理所当然或对方应该付钱的样子，这是应有的礼节，也是交际方面必备的常识。

2. 怎样陪客户吃晚餐要吃什么也是以客户为主，征求一下对方的意见。

如客户点的菜恰好也是自己喜欢吃的，那当然是最理想不过了；但如果对方的胃口与你的不一样，只要不是你特别不喜欢吃的，最好暂时委屈一下。

如果客户没有说他喜欢吃什么的话，那就把菜单送到他跟前，请他点菜。尤其是在客户不止一人的情况下，这种办法虽说很简单，但实际上不少人却做不到这一点。

另外，当客户来公司拜访并在本公司附近用餐时，有的人就把对方带到公司经常用来招待客户的餐厅摆上一桌，也不管对方喜欢吃什么或不喜欢吃什么，能吃什么或不能吃什么，反正就自作主张地代客人们决定一切，这也是很不好的。你应抛弃这种自作主张的招待方法，在准备晚餐前，设法多听听对方的意见。弄清对方是否能喝酒，喜欢喝什么酒，酒量多大，用餐后有无消遣以及喜欢玩什么等等。弄清楚上述情况后，再去选择用餐场所。

当以公司的名义出面招待客户时，应主动地向上司报告客户的喜好并按上司指定的地方准备。去比较远的地方出差而且需要在客户附近宴请对方时，一般均委托对方选择聚餐地点并提前预约。

一个人的酒量有大有小，有的一点都不能喝，有的能少量地喝一点，有的相当能喝，也有的是酒鬼，见了酒连命都不要。因此，劝对方喝酒时以适量为宜。

现实情况是，有很多人总是不顾一切地劝酒，对方已经反复地说“我已过量了，不能再喝了”，但是他仍然拿着酒瓶向对方酒杯里倒：“还早着哩，再喝嘛，再来一杯！”或“再稍微加一点”、“就加这么一点点行吧？”等等。这种逼着对方喝酒的招待绝对不是热情招待，而是一种不能体谅人，没有人情味又低俗的表现。正确的做法是要观察对方的表情与神态，当对方郑重其事地说不喝时，千万不要勉强。应准时地请服务员上来，这样一来既可防止对方喝醉，也使对方感到很亲切。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



喜欢喝酒的人一见酒往往容易失去控制，所以要特别注意。有的人是因为自己还想再喝，所以就拼命地让对方也喝，陪客的人应该顺着客人的意思去做，但有的人却不知好歹仍继续向对方劝酒，有的人甚至把酒桌上的空酒瓶倒过来并把最后的一滴酒也倒在自己的酒杯里，嘴里还一个劲地念着“怪可惜的”，这种粗俗的举动实在难登大雅之堂。

3. 用餐的风度。

如果你了解各种饭菜的吃法，当然这是最理想的，但实际上能做到这点并不容易。有的菜自己不知道怎么吃，这时该怎么办呢？

为了不在顾客面前出洋相，可先问一问对方，也可以看看身边的人怎么个吃法，自己再学着吃。如果必须自己先动手，又不知道该怎么个吃法，该怎么办呢？那就干脆按自己所想象的办法吃！不过要顺便向对方说一声：“这玩意儿，我也不知道该怎么个吃法，请不要见怪。”千万不要打肿脸充胖子。为了保险起见，建议你最好还是去买几本相关的书来学习一下。

要让酒桌上的客人不致产生不愉快感是至关重要的。而那些嘴里塞满了饭菜还在那里唠叨个不停的人只会使人食欲不振。一些从小在礼节方面就受到严格教养的人，就最不喜欢那些不拘小节的人，他们认为酒桌上的不文明将使自己感到不愉快。所以，你应谨记这一点，不要使对方产生这种感觉。

当你嘴里含有东西而又需要回答对方的问题时，哪怕稍微停顿一下也没有关系。先把嘴里的东西嚼细咽下去之后再说。如果需要你马上回答而且回答得迟了就会失礼时，那该怎么办呢？其实方法很简单，只要把嘴里的东西先用舌头挪到一边，这样就能正确地发音了。

大家都知道，在喝茶喝汤时发出“咕噜噜”的声音或者使勺子叉子发出“稀里哗啦”的声音都是失礼的，因此，一定要特别注意。

4. 酒桌上的话题。

在酒桌上要多留意些，不要向对方提出一些必须放下手的餐具才能回答的严肃问题，也不要向对方提出一些必须长篇大论或花较长时间才能回答完的问题。此外，一些不卫生的话题或是容易使人产生不当联想的话题都应避免。

为了使酒桌有高兴愉快的气氛，请尽量选择一些轻松愉快的、无害的、简单的话题。

有的人在招待客户用餐时，不管在吃的时候还是在喝的时候，都一直

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在滔滔不绝地讲生意方面的事情。在对方刚要往嘴里送食物或想把话题岔开时，他马上又把话题转到有关工作方面的事情上来，还自鸣得意，这样，他就是犯了一个战略上的错误。

如果是事先约好的酒桌上边吃边谈，或者是对方主动提出的谈话，这当然就另当别论了。但除此之外，最好还是谈一些有关菜的味道或各地风土人情之类的话题，总而言之，酒桌上的话题应以闲谈聊天为主。

酒桌上之所以不谈工作，其目的在于交朋友及搞好人际关系，这样慢慢地必然会导致以后交易上的成功。酒桌上从头至尾谈工作通常是没有工作能力的人所表现出来的行为。留给对方的印象不是枯燥无味就是喜欢自吹自擂，几乎很少有人喜欢跟这种人打交道。因此想要能合作，那根本是没指望了。

5. 滴酒不沾的人如何陪客?

虽说喝酒也是练出来的，但确实有因为体质或别的原因一滴酒也不能喝的人。这样的人如果遇上酒鬼可就不行了。虽然饮果汁而向客人杯子里斟酒也不是不可能，但是若遇上再三灌你酒的人时，恐怕就要勉为其难地喝一点了。

值得注意的是一些滴酒不沾的人中，有不少人却是宴会上陪客的高手。他们在长期的磨炼中，在热情地为客人斟酒的过程中，学到不少陪伴客人的诀窍，其诀窍就是“因为不会喝，所以我就只有一心一意地为客人斟酒服务”。

有的人在自己的酒杯里倒些茶，也像喝酒似的一点点地喝，这样也会使气氛很热闹，也有的推销员装出喝醉酒的样子，讲一些有趣的话逗大家笑。总而言之，办法很多，只要你能想到就都可以用上。

6. 喝不多的人如何陪客。

会喝但喝不多的人有很多，在宴会上这种会喝但又喝不多的人也最难办。因为他不可能像一滴酒都不能喝的人那样，索性只为客人斟酒服务，另一方面他又不能和酒量大的客人干杯痛饮。上述的生意人如果遇上和自己的酒量差不多的客人那还好对付，如果是很不幸地遇上个酒量大的客户可就有得受了。

酒量小的人往往饮酒的方法也不高明，宴会一开始对方为你斟酒时，你就咕噜咕噜地一杯又一杯地喝个不停，当对方真的要和你面对面地干几杯时，你差不多已经醉得天昏地暗了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



此外，酒量小的人也不喜欢别人为自己频频斟酒，自己在为对方斟酒时也会特别小心。譬如饮高度酒客户催促着斟满时，一方面慌慌忙忙地把自己杯里的一饮而尽，一方面又急急忙忙为对方斟酒，因对方的酒杯里还是满满的，所以也喝不进多少，相反的，因为自己的杯子是空的，客人当然要给你倒满，这时对方再和你干杯时，你已经比对方多喝一杯了。如上所述，在喝酒时斟酒是大有学问的，因此，你应该在这些问题上多动点脑筋及多下点功夫才可以。

酒量小的人不仅要设法控制自己的酒量，还要动脑筋琢磨劝酒的方法。敬酒、劝酒、斟酒的方法愈高明，对方也喝得愈高兴。

宴会上如果对方明知你酒量小而有意想把你灌醉的话，你可直率地把酒杯收起来，并且郑重其事地告诉对方："我的身体实在是受不了，请您谅解！"

陪酒量大的客人喝酒之前，最好先多吃些脂肪多的食物垫垫底，以收到保护胃壁及阻止酒精吸收的作用。在喝酒的方法上，开始要少喝一点，然后再逐渐地增加酒量，使自己有个适应的时间。

分清主次，有轻有重

在宴席上需要分清主次，有轻有重，不可能平均。但聪明的人在保证"重点"的时候，决不忽略"一般"。比如，迎面来了三个人，好久未见了，其中一位正是自己急于寻找求助办事的，你怎么对待呢？是抓住一人，不计其余；还是逐个关照，热情寒暄一番，然后和其他人说明情况，保证重点？这就是一个技巧。

人和人的关系，往往不是简单的我和你的关系，常常是我和他，三角四角甚至五六角的关系。

当客人怀着欢欣的心情坐到你的家宴席上来的时候，他们倒不是为了吃点喝点什么，而是为了通过这种社交形式互诉衷肠、互诉友情。只要主人能以平等的态度对待每一个客人，那么，家宴桌上的"皆大欢喜"是不难做到的。而如果"热"此"冷"彼，"冷"者当然不高兴，而"热"者心中也不会好受，因为实际上那少数的"热"者，有意无意地被人推向了"冷"者的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对立面，心里也会“为之不欢”。据说，圆桌的发明，正是为了使入席者既无南面之尊，又无北面之卑，其中本身就隐含着“平等”二字。坐在象征平等的圆桌边进餐，而偏要人为地造出种种不平等的举动来，岂不可笑？

那么，要处理好多角关系，做到不偏不倚、一视同仁，应该注意哪些方呢？

1. 勿以尊卑定冷热。

无论职务高低，那些大人物与一般平民在人格上都是平等的，在日常生活的交往中也是平等的。在一般的家宴桌上，只要不是什么特殊需要，尽可以随意一点，那样有好处，甚至可以调节“官”、“民”关系。而如果把“官”和“民”的关系延伸到宴会桌上来，不仅不会使上司提高威信，让上司脸上有光，而且只会适得其反。

2. 勿以亲疏定冷热。

在家宴席上，来的客人之中，会有与主人关系比较亲密的，也有与主人关系一般的人，在这种场合，特别要注意不能亲亲疏疏、冷冷热热。

在与人交往时，要既不谄媚讨好位尊者，也不歧视冷落位卑者，端庄而不过于矜持，谦逊而不矫揉造作，充分显示出你的诚挚内心。

我们常常会听到周围有这样的评价：某某人做事真周到。这样的话，肯定就是对那些在日常应酬中做得圆满者的赞赏，同时也说明了被赞赏者是应酬的成功者。

在酒场上，如果有三个人，那么其中一个人可能会是本次应酬的“次要者”。如果在应酬过程中，这位“次要者”遭到了冷落，在心里产生不被重视的感觉，那他的心里将会是非常尴尬的，而且以后他便会找出各种各样的理由，拒绝出现在这样的场合。这样，你就有可能因此而失去一个可以在某个方面向你提供帮助的朋友。

让每一个人都感到你在重视他的存在，你的事业便成功了一半。

适当地让“次要者”参与到你们的谈话中，不仅可以打消“次要者”的尴尬，同时还可以为你赢得朋友的心。

让“次要者”感到他的存在，可以有以下四种形式：

常常向“次要者”微笑；

不时地向“次要者”询问一些平常的问题；

常常示意“次要者”喝茶或吃点心；

让“次要者”参与到你们的谈话之中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十四章

做有面子的中国式买卖

对中国人而言，一样买东西，我为什么找你不找他？除非你给我“面子”。而所谓“面子”，包含了折扣、优惠或特别的服务。“合作是交情，成交是生意”，跟中国人做生意，是一种艺术，运用之妙，存乎一心，很难完全套公式。简单来说．就是让对方有“爽”的感觉。能让对方越痛快，越有面子，就越可能达到“买卖完成，仁义又在”的最高境界。

给个面子，买卖很好做

在西方人的观念中很喜欢将“对人的问题”和“对事的问题”分开处理。在商场上，说穿了就是“生意归生意”，“朋友归朋友”。而中国人的观念似乎逐渐倾向于“对事要无情”、“对人要有情”的论调。以经验而言，两者之间要求出一个平衡点来，确实很不容易！

在中国社会，“人”与“事”是不容易分开的。中国人的行事准则，其轨道是情、理、法，三者顺序不易更动，如果把它颠倒过来，事情就很难办，即使办通了，也会在无形中得罪人。

在生意场合中，双方议价僵持不下，如果有一方搬出“面子”问题，而阁下居然还不肯给“面子”时，恐怕买卖就很难做下去了。

例如：“老板，东西我很满意，价钱也差不多了，你就给我个面子，少

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚一点，把这笔买卖做成算了！”

“做生意就是做生意，价钱和‘面子’是两回事。对不起，少一毛不卖！”

这种回答，保证对方心里会不痛快！心里想：“干嘛！才这么一点钱。连这点‘面子’都不给，又不是‘孤行独市’的，我不找你买总行吧！”

中国人一旦搬出“面子”问题，“焦点”会立刻转移，如果处理不当，不但买卖不成，而且仁义也难存。但若换个方式说，效果可能就大不相同了！

“既然您这么讲，我就没有什么话说了，钱赚不赚其次，但你这个朋友一定得交。一句话，照您的价钱给您！”

给对方“面子”，他未必下次再找你做买卖；但至少他不会替你做“反宣传”，这就是收获。

对中国人而言，一样买东西，我为什么找你不找他？除非你给我“面子”，而所谓“面子”，包含了折扣、优惠或特别的服务，要不然，我干嘛让你赚钱？

话虽这么说，也并不表示中国人对“人”与“事”一定会完全混淆不清，而是有程度上的差异。“合作是交情，成交是生意”，虽因“交情”而合作，生意则仍应保持有利润才行。

照顾别人，别人就喜欢你

人对自己的面子都是十分在意的。与人相交，必须时刻顾及彼此的面子，这样友情才能持久。

美国成人教育专家戴尔·卡耐基是处理人际关系的“老手”，然而早年时，也曾犯过小错误。

有一天晚上卡耐基参加一个宴会，宴席中，坐在他右边的一位朋友讲了一段幽默故事，并引用了一句话，大意是谋事在人，成事在天。那位健谈的朋友提到，他所引用的那句话出自《圣经》。但卡耐基知道这位朋友错了，他很肯定地知道出处，一点疑问也没有。

为了表现优越感，卡耐基忍不住纠正他。对方立刻反唇相讥：“什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！”那位朋友一时下不了台，不禁有些恼怒。

当时卡耐基的老朋友法兰克·葛孟坐在他左边。他研究莎士比亚的著作多年，于是卡耐基就向他求证。葛孟在桌下踢了他一脚，然后说：“戴尔，你错了，他是对的，这句话的确出自《圣经》。”

那晚回家的路上，卡耐基对葛孟说：“法兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚。”

“是的，当然。”他回答，“《哈姆莱特》第五幕第二场，可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人。为什么要证明他错了？那样会使他喜欢你吗？他并没在征求你的意见，为什么不保留他的脸面？”

法兰克·葛孟对戴尔·卡耐基的人生告诫是：一些无关紧要的小错误，放过去也无伤大局，那就没有必要去纠正。这样不但能保全朋友的面子，维持正常的谈话气氛，还能使你有意外的收获——在朋友和在场的人心目中建立良好的印象，这无疑有利于自身人气的提高。

无论你采取什么方式指出朋友的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的吗？绝对不会。因为你否定了朋友的智慧和判断力，打击了朋友的荣耀和自尊心，同时还伤害了朋友的感情。对方非但不会改变自己的看法，还要进行反击。

人是有自尊心的。很多时候，我们无意中的一句话就可能使朋友之情完全破裂。

孙涛说自己干过的最糊涂的一件事就是不该伤了朋友的面子。孙涛有个知己叫林羽，林羽是个很出色的年轻人，可就是家境太贫寒，他上大学拿的是助学贷款，平时还要打工赚取生活费，穿的衣服都是破旧过时的，一到周末他每天就只能吃一顿饭……孙涛跟林羽认识后，十分同情他的处境。正好两人身材相仿，孙涛就常把自己的衣服送给林羽，还拉林羽去自己家吃饭，又往林羽的饭卡里充钱。对于孙涛为自己所做的一切，林羽非常感激，并表示在自己有能力的时候，一定回报孙涛。孙涛自然不会期望获得回报，但也为自己拥有如此出色的朋友而感到骄傲。不过这一切却都被孙涛冲口而出的一句话给毁了：那天孙涛跟女朋友迟敏闹了矛盾，孙涛便约了林羽和一大群

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同学去小酒馆喝酒。喝多了以后，孙涛就开始胡说八道，大骂迟敏脚踏两只船，这时林羽听不下去了，他让孙涛清醒一下，并说他敢担保迟敏绝对不是那样的人，但孙涛酒劲一上来伤人的话就冲口而出，“你担保？吃我的用我的，连你身上这套衣服都是我的，你凭什么担保？”顿时小酒馆里静得连掉根针都能听见，林羽脸色惨白地从酒馆走了出去。第二天，林羽归还了所有的衣服用品，不知从哪儿借300多块钱存到了孙涛卡里，林羽没给孙涛任何解释的机会，两人从好朋友变成了陌路人。

孙涛因为当众出言伤人，伤了朋友的面子，而失去了一个知心朋友。这都是由于他在处事方法上的失误造成的。要知道在一些人眼里，面子是十分重要的，有时候面子甚至重于一切。了解这一点，你就该知道，即使是对最亲密的人，也要给他留面子。

有人说：中国人死要面子。“死要面子”，就是说宁愿死，也要面子。孔子的高足子路就是这样，他为了不丢面子，不惜结缨而去。因为面子反目成仇甚至生死之争的情况并不少见。

公元前605年，楚人献给郑灵公一个特大的鳖，灵公用它来大宴群臣，却唯独不让子公吃。这是因为一次上朝，子公的食指突然动了起来，他便对别的大夫说，我的食指一动，就能尝到非同一般的美味。灵公听后，偏要让子公的话不能实现，这显然是不给子公面子。子公也不是好惹的，为挽回面子，就径直走向烹鳖的鼎前，染指于鼎，尝之而出。子公挽回了自己的面子，却扫了灵公的面子。双方只好翻脸，只不过子公抢先一步，弑杀灵公，并给他弄一个“灵”这样贬义十足的谥号，让他永远没有面子。

想想灵公死得真不值，就因为丢了别人的面子，便遭到杀身大祸，死了依旧没有面子。

每个人都需要面子，而且也都希望自己有面子，有面子就能被别人看得起。表明他在人群中间有优越感。懂得这个道理，交友就方便许多，只要你能放下自己的面子，给别人一个面子，相信你会在办事跑关系时获益匪浅。

不过这种面子必须是你给别人的，而非自己争的。争面子于己于友，都没好处，只会伤了和气。

西晋的款爷石崇与晋武帝的舅父王恺斗富，就是典型的面子之争。王恺用麦糖掺米饭擦锅，石崇就用蜡烛煮饭；王恺用紫丝布做步障40里，石崇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



就做锦布障50里；王恺用赤石脂涂墙，石崇就用花椒和泥来涂。最后，弄得晋武帝也来帮忙，他赐给王恺一支二尺高的珊瑚树，世间罕有。没想到石崇根本没把它放在眼里，拿起他的玉如意就敲过去。珊瑚树应声而碎，他回头吩咐左右回家取出珊瑚树，让王恺任意选取，有三尺高的，四尺高的。弄得王恺怅然若失，垂头丧气。石崇太过固执，不会忍让朋友，一下子让王恺的面子丢尽。他比王恺富有，这是一个事实，他却非比不可，比的结果自然是他面子十足。无论王恺接受不接受珊瑚树，有一点是肯定的，面子伤了。谈交情就谈不上了。石崇大可不必做得如此绝，假若他若肯处处让别人一分面子，那就是另一种情形。

处世时，首先就是要懂得时刻顾及别人的面子。倘若你自恃自己的面子大，不把别人放在眼里。碰上死要面子的人，就可能不吃你那一套，甚至可能撕下脸皮和你对着干。这样常常会把彼此的关系弄僵。

懂面子，你还得去要面子，假若你请朋友吃饭，而朋友不太领情，这时，你便不能割袍断交，你要学会去要面子，你要说看在多年交情的分上，给我一个面子。只要他给了你面子，他吃了饭，那么，他的人情算欠下了，即使饭是朋友给你面子才吃的。送礼也一样，让朋友给个面子收下，这个面子你得去要。

老李帮老朋友办了件事，老朋友和妻子拿了些礼品登门道谢，老李觉得自己只是举手之劳，就死活不收礼，没想到老朋友一去就再没跟他联系过。老李打电话一问，朋友在电话里说，“提礼物去愣被你推出来了，知道我那天怎么从你家走出来的吗？”老李这才知道怎么回事，道歉之后两人又和好如初。

另外的一点，给面子要给得恰当，不恰当就是不给面子。如果被请之人面子很大，而又未受到应有的待遇，则成了极伤面子的事情。

永远不要说这样的话：“看着吧！你会知道谁是谁非的。”这等于说：“我会使你改变看法，我比你更聪明。”——这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明别人的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢？

为什么要把自己放在别人的对立面呢？为什么要让彼此都下不了台呢？时刻顾及别人的面子，你们才能更好地相处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人非圣贤，孰能无过

俗话说："人非圣贤，孰能无过？"人与人之间交往并不都是一帆风顺，就是朋友之间同样免不了发生一些不愉快的事情：比如感情冲动，话说过头，做事过火，由于方法不当，说错了话，或做错了事等等。遇到这种情况，丝毫不要羞羞答答、扭扭捏捏、遮遮掩掩，最好是勇敢地向朋友道歉。

有些人认为，朋友之间还用得着客套？即使有所冒犯也无须道歉，其实错了。生活中因为一件小事、一句言语、一次口角、一个行为就使几十年的老朋友反目的事不是常有的吗？因为不肯道歉和认错，或者找各种借口来掩饰自己的过错只能加深矛盾，使朋友生气。道歉，并非耻辱，而是真挚和诚恳的表示；道歉，可以避免一场纠纷的出现。

一个人有勇气主动对朋友承认自己的错误，不仅可以消除对方的怒气，自己也可以获得某种程度上的满足感，更重要的是有助于解决这个错误所造成的问题。

真正的道歉不仅仅是承认一个错误，它还表现在，你意识到自己的言谈举止有损于你与他人之间的关系，而且对补偿和重建这种关系有着相当的愿望。

当然这绝不是一件轻而易举的事情，承认错误是令人难堪的。但是，一旦你迫使自己勇敢地这样去做，克制自己的骄傲心理，它将会成为一种奇妙的医治感情创伤的"良药"。

抗美援朝时期，洪学智是彭德怀元帅的副手，主要分管军备后勤的工作。有一天前线上的第三军反映缺粮，彭德怀立即打电话给洪学智，质问他为什么第三军无故断粮，并说这样的后勤管理太荒唐，洪学智坚持说第三军现在肯定没有断粮，两人争执不下，彭总对洪学智大发了一通脾气。最后，派人到前沿的第三军驻地了解情况，那知第三军军长抱歉说："电报有误，我们还有足足三天的后备粮呢！"彭总得知真相，对洪学智哈哈大笑："老洪，委屈你喽，吃一个梨，算是我给你赔梨（礼）了。"通过这件事，洪学智更加敬重彭总的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大度胸怀，两个人的战斗友谊在这场误会中变得更加密切了。

作为一个“人”，我们都需要学会道歉的艺术。让我们老老实实地回想一下，有多少次由于你严厉刺耳的评判和尖刻的话语使你以失去朋友为代价而受到了惩罚？然后，你计算一下，有几次你曾坦白、诚恳地表明了你的歉意？

记住，向人表示道歉不是一件丢脸的事，而是成熟和诚实的表现。即使是伟人也会道歉。丘吉尔对杜鲁门的第一印象十分不好，后来他告诉杜鲁门自己曾一度严重地低估了他——这是一句用高明的恭维话表示的一种歉意。

一位当大夫的朋友曾讲过这样一件事：一位诉说有各种各样病痛的男人到他那里去看病，这个人头疼、失眠、消化紊乱，可是却找不到任何生理上的原因。最后，这位朋友对他说：“除非你告诉我你的良心上有什么不安．否则我是无法帮助你的。”经过痛苦的思想斗争，这个人终于承认，他作为父亲指定的遗产执行人，一直对住在国外的弟弟欺瞒了他的遗产继承权。马上，这位明智的大夫便敦促这个人给他弟弟写了一封信，请求弟弟的宽恕，并随信附寄了一张支票作为第一步的补偿。然后，他一直护送这个人把这封信送到邮局，当这封信在检信口消失的时候，这个男人流出了热泪。“谢谢你，”他说，“我相信我的病都好了。”他真的就恢复了健康。

如果你认为朋友想要或准备责备你，也许对方是在吹毛求疵。这时你不要烦恼，自己先行一步，主动的把对方要指责你的话说出来，那他就拿你没办法了。

赫巴是位最具独特人格的作家之一，他那尖酸的笔锋经常惹起一些人强烈的不满。但是赫巴以少见的为人处世的技巧，常常化敌为友。

当一些愤怒的读者写信给他，表示对他的某些文章不以为然，结尾又痛骂他一顿时，赫巴就如此回答：回想起来，我也不尽然同意自己。我昨天写的东西，今天不见得全部满意。我很高兴你对这件事的看法。下次你来附近时，欢迎驾临，我们可以交换意见。遥祝敬意。

如果面对一个这样对待你的人，你还能怎么说呢？

当我们对的时候，我们就要试着温和地、巧妙地使对方同意我们的看法；而当我们错了，就要迅速而坦率地承认。

这种技巧不但能产生惊人的效果，而且在任何情形下，都要比为自己争辩还要有用得多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别忘了这句古话："用争斗的方法，你绝不能得到满意的结果；但用让步的方法，收获会比你预期的高出许多。"因此，如果你希望妥善地解决争端，请记住下面的规则：如果你错了，就要很快坦率地承认。

对朋友勇于承认自己的错误，承认自己的言行破坏了彼此间的关系。通过认错表示你对相互间的关系十分重视，这样不仅可以弥补产生裂痕的交情，而且还可以增进感情。

认错也要讲究方法技巧的，以下就是我们在认错时必须注意的几个问题。

1. 态度要诚恳。

美国学者苏珊·杰考比说："在我最初的记忆中，母亲告诉我在说'对不起'时，眼睛不要看在地上，要抬起头，看着对方的眼睛。这样人家才会明白你是真诚的。我母亲就这样传授好的认错艺术：必须直率。你必须不是在假装道歉。这并非耻辱，而是真挚和诚恳的表现。"

隋朝时，隋文帝要将辛宣斩首，刑部侍郎赵绰说："按照法律，辛宣不应斩首，我不敢奉诏！"隋文帝很生气，对赵绰说："你爱惜他，就不爱惜自己吗？"命令左仆射高颎将赵绰斩首。赵绰说："陛下宁可杀臣，不得杀辛宣！"赵绰被押到朝堂。剥去衣服，准备斩首，隋文帝又派人对赵绰说："你究竟想怎样？"赵绰回答："执法一心，不敢惜死！"隋文帝闻后一惊，心有所动，便命令放了赵绰。第二天，隋文帝向赵绰公开认错，并对他勉励了一番。

2. 认错要坦诚。

主动认错，检讨自己，纠正错误，是一种美德和值得尊敬的事。因此不必躲躲闪闪，但也不必夸大其词，一味往自己脸上抹黑。那样，别人不仅不会接受你的道歉，甚至觉得你虚伪。

3. 道歉要及时。

即使不能马上认错，日后也要看准时机及时表示自己的歉意。闻一多先生早年曾是"新月派"诗人，同鲁迅作过对。后来，当他发现自己错了时，鲁迅先生已经逝世了。于是他便借纪念鲁迅先生的大会，当众表示自己对鲁迅先生的深深歉意。他说："反对鲁迅先生的还有一种自命清高的人。就像

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我自己这样的一批人。”讲到这里，他忽然转过头去，望着墙上挂着的鲁迅像，鞠了一躬，然后说：“现在我向鲁迅忏悔：对不起，我们错了。当鲁迅受苦受难时，我们却正在享福。如果当时我们都有鲁迅那样的硬骨头精神，哪怕只有一点，中国也不会像现在这样了。”对于闻一多这种坦诚直率的品德，与会者无一不报之热烈的掌声。

可见，及时认错，在很大程度上可以弥补言行不当带来的不良后果。

生活中，很多人做错事后，往往碍于面子，不肯向朋友低头认错，这种想法是很可笑的，朋友喜欢你、尊敬你，你才有面子。可是你做错事却不肯认错，朋友就会憎恶你，朋友都不愿与你交往了又有什么面子呢？因此，一旦做错了事，我们就要勇于低头认错，这样朋友才会真正谅解你、喜欢你。

犯了错，责任在己就要勇于承认。诚恳的道歉不仅能够和解被损坏的朋友关系，而且还可以使这种关系变得更为牢固。

跟朋友交往，借钱有学问

朋友之间开口借钱是最平常的事，因为是朋友，谁都有向朋友开口的事，朋友就是要相互帮助。当然，许多人都能做到好借好还，但也有各种原因，总有人不按时归还，或根本就不能归还。有的人甚至在借出之前就知道，这钱已打水漂了。但不借吧，又碍于情面和友情，觉得对不住朋友，真是左右为难。

这个时候得问清楚，朋友用钱做什么，如果是生活所必需，用于衣食住行，那义不容辞，当然借，没偿还能力也必须借。反之则不然，因为他已经失去了最起码的信用，如果再去冒险做生意之类的事情，就必须拒绝。

再一点，你可以给予一定数额的馈赠。如有人向你借5000元钱，而他又没有多少偿还能力或信誉不佳时，你可以主动资助他300元或500元，并言明，他可以不用还了。这样看来你吃亏了，但实际上你失去的并不多。

首先，由于你的无偿资助保护了你的友情，可能还加深了这种友情。其次，你也能避免更大的损失。因为有些借款是要冒大风险的。有一个人，他这样借钱。当朋友介绍他结交了另一个朋友后，他主动打电话交谈，这自然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加深了友情。一天，他突然找到新结交的朋友，很随意地提出借钱，朋友也很自然地借了他1000元。他说一周后一定还，果然如期偿还，他的信誉就得到了保证。过了没有多久，他突然找到那位新朋友，一副十万火急的样子，开口就要借5000元，并说一周准还。有他前一次的信用在先，朋友当然帮忙，结果，人去钱空。这便是一种诈骗了，是利用友情的诈骗。

有位台湾作家说过，借钱给你的朋友，就意味着可能失去一个朋友。据说钱钟书先生就用这个办法对待朋友借钱的，如果你向他借500元，他会说，我给你200元，你不用还了。

传统的友情观是："你的就是我的，我的就是你的"或"都是朋友，好说"。说得潇洒听得欢快，但其实不然，得重视"立字为据"，来个先小人后君子，否则往往为友情埋下了"翻脸"的导火线。

做生意的朋友都有过同朋友合伙的体验，生意好做，伙计难处，民间早已有了定论。一般人都有这样的经历，在经济交往中，如果与一般的人有什么金钱交往，往往都会想到立个字据，而和朋友间的交往，谁也不愿提及或根本就想不到字据这个说法。

现代社会是个法制社会，朋友间的任何交往都要受法律的制约，我们的友情也要适应这个法制的社会。作为朋友，作为友情的载体，我们必须转换心态。不要让友情为我们承担太多的负担。你要学会运用合法的手段维护友情，这是现代人应酬成功的关键之一。

给别人一个台阶，给自己留一个余地

有的人对友谊持一种极其轻率的态度。他们与朋友相处时，动不动就让朋友下不了台，让对方轻则颜面有损，重则怒而绝交。

孙磊是山东人，脾气又直又倔，常常得罪人。最让人接受不了的是他总是不注意给人留余地，非要把事做绝，把话说绝。年轻时，孙磊在山东有个不错的工作，工资优厚，又很清闲，没什么人事纠纷，与孙磊的脾气很合。可是有一次，孙磊为了一件事和同办公室的一个朋友吵了起来，大家都过来打圆场，那个朋友也软了下来，表示愿意道歉。但孙磊却不肯罢休，扬言要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



把朋友赶出这间办公室，“有他没我，有我没他！”大家都劝孙磊何必把事做得这么绝呢！和和气气地放人一马不好吗？但孙磊却不肯答应。结果三个月以后，那个朋友居然升迁了。这样一来。孙磊只好辞了职，一个人跑到北京来了。不料孙磊是吃亏不长记性，在目前的单位还是维持老脾气，同事们都离他远远的，大家说：“千万可别惹上孙磊，那股不依不饶的劲，不把人逼到绝路上是誓不罢手啊！”就这样，孙磊成了“独行侠”．在单位里工作了七年，竟然没人愿意和他交朋友。

孙磊犯了处世的大忌，他不给朋友留余地，其实就是切断自己的后路。俗话说“三十年河东，三十年河西”，风水可是轮流转的，今天你不给朋友留余地，对方心里会记恨你，别人也会觉得你太绝情，等到朋友得意起来的时候，他就会报复你、打击你，这时别人也不会同情你，反而要说：“活该！”一个不给人留余地的人。是永远无法获得大家喜欢和支持的。

三国时吴国将领朱治小时候家里很穷。一天，有个客人到他家，难得的诱人的鱼香，令他垂涎不已。朱治当时才6岁，还不懂得掩饰自己，他吵着要吃鱼，母亲答应了，但是有个条件：等客人吃饱后方可上桌。

三国时吴国将领朱治不听：“等客人吃饱了，鱼不就被他吃光了？”母亲答道：“知礼的客人绝对不会将鱼翻过来吃，另外一面一定还是好好的。不信你去窗边看看……”

朱治来到窗边，踮着脚尖往里看，眼睛盯着桌上的那条鱼，忽然间，客人用筷子把鱼翻了个身……朱治失望地跑回厨房，扑进母亲怀里大哭起来。母亲也哭了。她不知该如何安抚朱治的心。长大后，朱治无论做什么事都要给别人留点余地，就同小时候妈妈告诉他吃鱼要给别人留一面一样。

朱治是聪明的，他没因那次没吃到鱼而遗憾，反而因此明白了一个处世的道理：要给他人留下余地。不考虑别人的人，别人也一定不会支持他。这种人的得意不但不会长久，还往往因此惹来祸端。

功与名是曾国藩毕生所执著追求的。他认为，古人称立德、立功、立言为三不朽。为保持自己来之不易的功名富贵，他事事谨慎，处处谦卑。坚持“花未全开月未满圆”的观点。因为月盈则亏，日中则昃，鲜花完全开放了，便是凋落的开端。因此，他常对家人说，有福不可享尽，有势不可使尽。他称自己“平日最好古人‘花未全开月未满圆’八个字，以为惜福之道，保泰之法”。此外，他“长存冰渊惴惴之心”，为人处世必须如履薄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冰，如临深渊，时时处处谨言慎行，才不致铸成大错，招来大祸。

人与人相处得饶人处且饶人。如果想获得别人的支持，想把自己的好运维持得长久，就要给别人一个回旋的余地，也是给自己留条后路。

想挣大钱，先俘获顾客的心

人都是有感情的，如果你能用自己的关怀来赢得顾客的心，让对方把你当作自己的朋友，做起生意来自然财源广进。

在泰国，有一家华人经营的东方饭店几乎天天客满，不提前一个月预订是很难有入住机会的，而且客人大都来自西方发达国家。泰国在亚洲算不上特别发达，但为什么会有如此诱人的饭店呢？大家往往会以为泰国是一个旅游国家，而且又有世界上独有的人妖表演，是不是他们在这方面下了功夫。错了，他们靠的是真功夫，是非同寻常的客户服务，是依靠赢得顾客的心来赚大钱。

约克先生是一位美国公民，他因公务曾经经常出差泰国，并下榻在东方饭店。第一次入住时良好的饭店环境和服务就给他留下了深刻的印象，当他第二次入住时几个细节更使他对饭店的好感迅速升级。

那天早上，在他走出房门准备去餐厅的时侯，楼层服务生恭敬地问道：“约克先生是要用早餐吗？”约克先生很奇怪，反问“你怎么知道我的名字？”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令约克先生大吃一惊。因为他频繁往返于世界各地，入住过无数高级酒店，但这种情况还是第一次碰到。

约克先生高兴地乘电梯下到餐厅所在的楼层，刚刚走出电梯门。餐厅的服务生就说：“约克先生，里面请”，约克先生更加疑惑，因为服务生并没有看到他的房卡，就问：“你也知道我的名字？”服务生答：“上面的电话刚刚下来，说您已经下楼了。”如此高的效率让约克先生再次大吃一惊。

约克先生刚走进餐厅，服务小姐微笑着问：“约克先生还要老位子吗？”约克先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也有一年多了，难道这里的服务小姐记忆力那么好？”看到约克

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过电脑记录，您在去年的6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐”。约克先生听后兴奋地说：“老位子！老位子！”小姐接着问：“老菜单？一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋？”现在约克先生已经不再惊讶了，“老菜单，就要老菜单！”约克先生已经兴奋到了极点。

上餐时餐厅赠送了约克先生一碟小菜，由于这种小菜约克先生是第一次看到，就问：“这是什么？”服务生后退两步说：“这是我们特有的小菜”，服务生为什么要先后退两步呢，他是怕自己说话时口水不小心落在客人的食品上，这种细致的服务不要说在一般的酒店，就是美国最好的饭店里约克先生都没有见过。这一次早餐给约克先生留下了终生难忘的印象。

后来，由于业务调整的原因，约克先生有三年的时间没有再到泰国去，在约克先生生日的时候突然收到了一封东方饭店发来的生日贺卡，里面还附了一封短信，内容是：亲爱的约克先生，您已经有三年没有来过我们这里了，我们全体人员都非常想念您，希望能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。约克先生当时激动得热泪盈眶，发誓如果再去泰国，绝对不会到任何其他的饭店，一定要住在东方饭店，而且要说服所有的朋友也像他一样选择。约克先生看了一下信封，上面贴着一枚六元的邮票。六块钱就这样买到了一颗心。

当你用富有人情味的服务与客户交流的时候，会让对方从心理中对你产生认同感。在这种情况下，生意上的事自然就十分顺利了。

立身处世，和气生财

在商海中。如果你不想孤立，那么学会如何与人相处吧！林子大了，什么鸟都有。不要求你喜欢所有的人，但同时世上也没有什么最牛的人。

1．为他人着想，为自己铺路。

立身处世难免与人有口舌之争，然而聪明的人以和为贵，尽量避免争论，赢得别人的好感，那么在人海中，我们就不再孤立。

著名的心理学家卡尔·罗吉斯在他的《如何做人》一书中写道：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“当我尝试去了解别人的时候，我发现这真是太有价值了。我这样说，你或许会觉得奇怪。我们真的有必要这样做吗？我认为这是必要的。在我们听别人说话的时候，大部分的反应是评估或判断，而不是试着了解这些话，在别人述说某种感觉、态度和信念的时候，我们几乎立刻倾向于判定‘说得不错’或‘真是好笑’、‘这不正常吗’、‘这不合情理’、‘这不正确’、‘这不太好’。我们很少让自己确实地去了解这些话对其他人具有什么样的意义。”

这就是我们善于以自我为中心的人类过分地相信自我的标准。因而在日常的人际交往中，我们遭遇太多的争论，造成太多心与心的嫌隙。在那些自以为是的争论中，我们竭尽全力地维护那些并不全面、并不成熟的观点。对那些无关紧要的问题不足称道的异己意见，我们给予太隆重的对待。一场狂风暴雨般的唇枪舌剑过后，我们得到的仅是“心乱”，失去的却是“亲密无间”，在过后的日子里，我们发现那是嫌隙与隔膜。感谢上帝，我们因此又多了一个“敌人”。在以后的日子里，我们有更多的机会锻炼我们那“锐不可当”的口才。

卡耐基曾说：你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，还是输了。在争论中，并不产生胜者，所有不愿对敌的人在争论中都只能充当失败者，无论他（她）愿意与否。因为，十之八九，争论的结果都只会使双方比以前更相信自己绝对正确，或者，即使你感到自己的错误，却也决不会在对手面前俯首认输。在这里，心服与口服没法达到应有的统一，人的固执，将双方越拉越远，到争论结束，双方的立场已不再是开始时的并列，一场毫无必要的争论造成了双方可怕的对立。所以，天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。

事实上，我们已深深领教了“死要面子”的苦果，所以，我们不再面临任何的障碍，我们有足够的勇气和力量，用来迅速而热诚地承认自己的错误，这比起为自己争辩有效和有趣得多。避免争论，我们赢得了好感。

2. 你给别人留面子，别人给你好办事。

在做人办事时，应和和气气，有损人面子的事情一定不要做，有损别人面子的话则一定不要说，这样，当请别人给你办事时，别人才不至于拒绝。不给人面子带来的后果有时是很严重的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



三国名将关羽，过五关，斩六将，温酒斩华雄，匹马斩颜良，偏师擒于禁，擂鼓三通斩蔡阳，“百万军中取上将之首，如探囊取物耳”。然而，这位叱咤风云、威震三军的一世之雄，下场却很悲惨，居然被吕蒙一个奇袭，兵败地失，被人割了脑袋。

关羽兵败被斩的最根本原因是蜀吴联盟破裂，吴主兴兵奇袭荆州。吴蜀联盟的破裂，原因很复杂，但与关羽其人的骄傲有着密切的关系。

诸葛亮离开荆州之前，曾反复叮嘱关羽，要东联孙吴，北拒曹操，但关羽对这一战略方针的重要性认识不足。他瞧不起东吴，也瞧不起孙权，致使吴蜀关系紧张起来。关羽驻守荆州期间，孙权派诸葛瑾到他那里，替孙权的儿子向关羽的女儿求婚：“求结两家之好”，“并力破曹”，这本来是件好事。以婚姻关系维系补充政治联盟，历史上多有先例。如果放下高傲的架子，认真考虑一番。利用这一良机，进一步巩固蜀吴的联盟，将是很有益处的。但是，关羽竟然狂傲地说：“吾虎女安肯嫁犬子乎？”

不嫁就不嫁嘛，又何如此出口伤人？试想这话传到孙权那里，孙权如何吃得消？又怎能不使双方关系破裂？

关羽的骄傲，使自己吃了一个大大的苦果，被自己的盟友结束了生命。

俗话说：蚊虫遭扇打，只为嘴伤人。以尖酸刻薄之言讽刺别人，只图自己嘴巴一时痛快，殊不知会引来意想不到的灾祸。生意场上，原本没有那么多的矛盾纠葛，往往只是因为有人逞一时之快，说话不加考虑，只言片语伤害了别人的自尊，让人下不了台，才产生彼此争斗的局面。所以，请牢记“和气生财，财生和气”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十五章

想获得双赢，先找平衡点

你是否发现谈生意的时候，价格、数量、质量、包装等内容只是话题的一部分，更多的时候，双方都是在交流感情，寻找彼此间的共同点，以消除隔阂。与对方交上朋友，搞好关系，你自然能在谈判中多一份制胜的筹码。而达到双方利益的平衡点，取得双赢，将使你获得更为长久的利益。

举止很重要，商谈要牢记

在与对方商谈过程中，保持良好的姿态是很有必要的。因为你给对方的视觉感受，对他在生意上的最终判断是有一定影响的。所以，在谈判场上，当你坐下时要注意腰、背挺直坐好，不要弓腰驼背，显得懒散，没有精神。两膝不要开得太大，否则大张着两条腿，显得很不礼貌。适宜的距离是不要超过肩膀的宽度。此外还应该注意：

忌跷二郎腿，脚尖乱抖，这样不仅使别人认为你不懂礼貌，没有教养，还显得你没有诚意，态度不严肃。

不能脱下鞋子搔痒。如果因为脚痒就脱下来搔，实在是太失礼了。且不说你的脚是不是臭气熏天，单是那形象就足以令人作呕三天了。恶心成这样，商谈就别再奢望有一丝成功的希望了。

双手要保持正确得当的位置和姿势。标准的姿态是将手轻轻置于面前的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



桌上，或交叠放于膝上。以下各项都是不正确的：

用手指拨弄名片，或拨弄眼前的茶杯、钥匙、打火机等物品，这样做不仅显得你心不在焉、没有礼貌，有经验的客户还可通过这些小动作看出你的弱点，不利于你与他之间的谈判。

用手抓摸脖子、鼻子、头发，揪耳朵，摸下巴等。有经验的客户通过这些动作可判断出你此时的心理状态，从而把商谈引向对他方有利的方向。

用手指打梆子，啪啪作响，或用手指乱弹纸上不存在的灰尘，弄出很大的“啪啪”的声音。做这样的动作尤其显出你没有教养，对商谈不重视，不感兴趣，的确令人非常恼火。

商谈中在纸上乱涂乱画。这个无意间的动作也会显得你心不在焉，还会泄露你的秘密。

所有上述这些小动作，都是有害于商谈的顺利进行，因此，如果你在平时并没有注意到的话，应尽快纠正。

名声很重要，建立知名度

在生意场中往来的几乎都是同行，而且转来转去也几乎都是在同一个圈子里。既然是同行。所面对的客户自然都是一样，换句话说就是大家都是竞争对手，彼此都在互相竞争。虽然如此，在某一方面大家还是站在相同利益立场上共同存在的伙伴，如果忽视了伙伴的存在就无法互相竞争。而且同行之间的关系又更为密切，正因为如此才会彼此攻击。拓展交际范围、利用多数人的智慧、保持着共同的话题及目的与同行交往，建立交往基础，才能在谈生意时占有优势，及早得手。

你要积极地参加由同行所举办的研讨会、旅行、宴会。交换名片之后，别忘了再积极地与之交谈，让对方记住你的脸孔与名字。之后如果有任何问题或疑问就可以成为彼此交往的话题，如果能把握住见面的机会就更好了。

如果能够利用这种方式在同行之间逐渐打出知名度，只要稍有进步就能很快地拓展自己的交往。利用竞争的机会让自己的名字出现在对方的公司，不论这种方式建立的评语是好是坏，只要自己在外面的名声响亮，连带地也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会提高自己在公司内部的知名度。

从事广告宣传工作的人，能够在这个狭隘的世界中取得许多有利的信息，就是因为他们懂得利用同行之间的各种关系，这也意味着广告业者很善于运用交际技巧。这个社会中，人的缺点就是工作上的往来完全是以利为目的，因此不能彼此信任，能否在这样的环境中出人头地就看你有没有用心去做。

遵从礼仪，展现好素质

在谈判时，你要遵从相应的礼仪，这是向对方展示你拥有良好的综合素质的好机会。

1. 谈判之前。

你应该整理好自己的仪容仪表。穿着要整洁、正式、庄重。男士应刮净胡须，穿西服必须打领带。女士穿着不宜太性感，不宜穿细高跟鞋，应化淡妆。布置好谈判会场。采用长方形或椭圆形的谈判桌，门右手座位或对面座位为尊，应让给客方。

2. 谈判之初。

谈判双方接触的第一印象十分重要，言谈举止要尽可能创造出友好、轻松的良好谈判气氛。

作自我介绍时要自然大方，不可露傲慢之意。被介绍到的人应起立一下微笑示意，可以礼貌地道：幸会、请多关照之类。询问对方要客气，如“请教尊姓大名”等。如有名片，要双手接递。介绍完毕，可选择双方共同感兴趣的话题进行交谈。稍作寒暄，以沟通感情，创造温和气氛。

谈判之初的姿态动作也对把握谈判气氛起着重大作用，需要注视对方时，目光应停留于对方双眼至前额的三角区域正方，这样使对方感到被关注，觉得你诚恳严肃。手心向上比向下好，手势自然，不宜乱打手势，以免造成轻浮之感。切忌双臂在胸前交叉，那样显得十分傲慢无礼。

谈判之初的重要任务是摸清对方的底细，因此要认真听对方谈话，细心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



观察对方举止表情，并适当给予回应，这样既可了解对方意图，又可表现出尊重与礼貌。

3. 谈判之中。

这是谈判的实质性阶段，主要是报价、查询、磋商、解决矛盾、处理冷场。

报价——要明确无误，恪守信用，不欺蒙对方。在谈判中报价不得变换不定，对方一旦接受价格，即不再更改。

查询——事先要准备好有关问题，选择气氛和谐时提出，态度要开诚布公。切忌气氛比较冷淡或紧张，言辞不可过激或追问不休，以免引起对方反感甚至恼怒。但对原则性问题应当力争不让。对方回答查问时不宜随意打断，答完时要向解答者表示谢意。

磋商——价格事关双方利益，容易因情急而失礼，因此更要注意保持风度。应心平气和，求大同，容许存小异。发言措词应文明礼貌。

解决矛盾——要就事论事，保持耐心、冷静，不可因发生矛盾就怒气冲冲，甚至进行人身攻击或侮辱对方。

处理冷场——此时主方要灵活处理，可以暂时转移话题，稍作松弛。如果确实已无话可说，则应当机立断，暂时中止谈判，稍作休息后再重新进行。主方要主动提出话题，不要让冷场持续过长。

4. 谈后签约。

签约仪式上，双方参加谈判的全体人员都要出席，共同进入会场，相互致意握手，一起入座。双方都应设有助签人员，分立在各自一方代表签约人外侧，其余人排列站立在各自一方代表身后。

助签人员要协助签字人员打开文本，用手指明签字位置。双方代表各在己方的文本上签字，然后由助签人员互相交换，代表再在对方文本上签字。

签字完毕后，双方应同时起立，交换文本，并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应该以热烈的掌声表示喜悦和祝贺。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应了解各种谈判技巧

在商务谈判中，对方的底价、时限、权限及最基本的交易条件等内容，均属机密。谁掌握了对方的这些底牌，谁就会赢得谈判的主动。因此，在谈判初期，双方都会围绕这些内容施展各自的探测技巧，下面就有关技巧作一些介绍。

1. 火力侦察法。

主动抛出一些带有挑衅性的话题，刺激对方表态，然后再根据对方的反应，判断其虚实。比如。甲买乙卖，甲向乙提出了几种不同的交易品种，并询问这些品种各自的价格。乙一时搞不清楚对方的真实意图，甲这样问，既像是打听行情，又像是在谈交易条件；既像是个大买主，又不敢肯定。面对甲的期待，乙心里很矛盾，如果据实回答，万一对方果真是来摸自己底的，那自己岂不被动？但是自己如果敷衍应付。有可能会错过一笔好的买卖，说不定对方还可能是位可以长期合作的伙伴呢。在情急之中，乙想：我何不探探对方的虚实呢？于是，他急中生智地说："我是货真价实。就怕你一味贪图便宜。"我们知道，商界中奉行着这样的准则："一分钱一分货"、"便宜无好货"。乙的回答，暗含着对甲的挑衅意味。除此而外，这个回答的妙处还在于，只要甲一接话，乙就会很容易地把握甲的实力情况。如果甲在乎货的质量，就不怕出高价，回答时的口气也就大；如果甲在乎货源的紧俏，就急于成交，口气也就显得较为迫切。在此基础上，乙就会很容易确定出自己的方案和策略了。

2. 迂回询问法。

通过迂回，使对方松懈，然后乘其不备，巧妙探得对方的底牌。在主客场谈判中。东道主往往利用自己在主场的优势，实施这种技巧。东道方为了探得对方的时限，就极力表现出自己的热情好客，除了将对方的生活作周到的安排外，还盛情地邀请客人参观本地的山水风光，领略风土人情、民俗文化，往往在客人感到十分惬意之时。就会有人提出帮你订购返程机票或车船票。这时客方往往会随口就将自己的返程日期告诉对方，在不知不觉中落

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



入了对方的圈套里。至于对方的时限，他却一无所知，这样，在正式的谈判中，自己受制于他人也就不足为怪了。

3. 聚焦深入法。

先是就某方面的问题作扫描式的提问，在探知对方的隐情所在之后，然后再进行深入，从而把握问题的症结所在。例如，一笔交易（甲卖乙买）双方谈得都比较满意，但乙还是迟迟不肯签约，甲感到不解，于是他就采用这种方法达到了目的。首先。甲证实了乙的购买意图。在此基础上，甲分别就对方对自己的信誉、对甲本人、对甲的产品质量、包装装潢、交货期、适销期等逐项进行探问。乙的回答表明，上述方面都不存在问题。最后，甲又问到货款的支付方面，乙表示目前的贷款利率较高。甲得知对方这一症结所在之后，随即又进行深入，他从当前市场的销势分析，指出乙照目前的进价成本，在市场上销售，即使扣除贷款利率，也还有较大的利润。这一分析得到了乙的肯定，但是乙又担心，销售期太长，利息负担可能过重。这将会影响最终的利润。针对乙的这点隐忧，甲又从风险的大小方面进行分析，指出即使那样，风险依然很小，最终促成了签约。

4. 示错印证法。

探测方有意通过犯一些错误，比如念错字、用错词语，或把价格报错等种种示错的方法，诱导对方表态，然后探测方再借题发挥，最后达到目的。例如：

在某时装区，当某一位顾客在摊前驻足，并对某件商品多看上几眼时，早已将这一切看在眼里的摊主就会前来搭话说：“看得出你是诚心来买的，这件衣服很合你的意，是不是？”察觉到顾客无任何反对意见时，他又会继续说：“这衣服标价150元。对你优惠，120元，要不要？”

如果对方没有表态，他可能又说：“你今天身上带的钱可能不多，我也想开个张，照本卖给你，100元，怎么样？”顾客此时会有些犹豫，摊主又会接着说：“好啦，你不要对别人说，我就以120元卖给你。”早已留心的顾客往往会迫不及待地说：“你刚才不是说卖100元吗？怎么又涨了？”

此时，摊主通常会煞有介事地说：“是吗？我刚才说了这个价吗？啊，这个价我可没什么赚啦。”稍作停顿，又说，“好吧，就算是我错了，那我也讲个信用，除了你以外，不会再有这个价了，你也不要告诉别人，100元，你拿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去好了！”话说到此，绝大多数顾客都会成交。这里，摊主假装口误将价涨了上去，诱使顾客做出反应，巧妙地探测并验证了顾客的购买需求，收到引蛇出洞的效果。在此之后，摊主再将涨上来的价让出去，就会很容易地促成交易。

成功也需要一点点的让步

在商务谈判的过程中，在准确理解对方利益的前提下，努力寻求双方各种互利的解决方案。以求达到双赢的目的是一种正常渠道达成协议的方式，但在解决一些棘手的利益冲突问题时，双方有可能就某一个利益问题争执不下，这时，恰当的运用让步策略是非常有效的工具。

成功让步的策略和技巧表现在谈判的各个阶段，但是，要准确、有价值的运用好让步策略，但总体来讲必须服从以下原则：

1. 目标价值最大化原则。

应当承认，在商务谈判中的很多情况下的目标并非是单一的一个目标，在谈判中处理这些多重目标的过程中不可避免的存在着目标冲突现象，谈判的过程事实上是寻求双方目标价值最大化的一个过程，但这种目标价值的最大化并不是所有目标的最大化。如果是这样的话就违背了商务谈判中的平等公正原则，因此也避免不了在处理不同价值目标时使用让步策略。不可否认在实际过程中，不同目标之间的冲突是时常发生的，但是在不同目标中的重要价值及紧迫程度也是不相同的，所以在处理这类矛盾时所要掌握的原则就需要在目标之间依照重要性和紧迫性建立优先顺序，优先解决重要及紧迫目标，在条件允许的前提下适当争取其他目标，其中的让步策略首要就是保护重要目标价值的最大化，如关键环节——价格、付款方式等。成功的商务谈判者在解决这类矛盾时所采取的思维顺序是：首先，评估目标冲突的重要性、分析自己所处的环境和位置，在不牺牲任何目标的前提下冲突是否可以解决；然后，如果在冲突中必须有所选择的话区分主目标和次目标，以保证整体利益最大化，但同时也应注意目标不要太多，以免顾此失彼，甚至自相混乱，留给谈判对手以可乘之机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



2. 刚性原则。

在谈判中，谈判双方在寻求自己目标价值最大化的同时也对自己最大的让步价值有所准备，就是说谈判中可以使用的让步资源是有限的，所以，让步策略的使用是具有刚性的，其运用的力度只能是先小后大，一旦让步力度下降或减小则以往的让步价值也失去意义；同时谈判对手对于让步的体会具有抗药性，一种方式的让步使用几次就失去效果，同时也应该注意到谈判对手的某些需求是无止境的。

必须认识到，让步策略的运用是有限的，即使你所拥有的让步资源比较丰富，但是在谈判中对手对于你的让步的体会也是不同的，并不能保证取得预先期望的价值回报。因此，在刚性原则中必须注意到以下几点：

谈判对手的需求是有一定限度的，也是具有一定层次差别的，让步策略的运用也必须是有限的、有层次区别的；

让步策略的运用的效果是有限的，每一次的让步只能在谈判的一定时期内起作用，是针对特定阶段、特定人物、特定事件起作用的，所以不要期望满足对手的所有意愿。对于重要问题的让步必须给予严格的控制。

时刻对于让步资源的投入与你所期望效果的产出进行对比分析，必须做到让步价值的投入小于所产生的积极效益。在使用让步资源时一定要有一个所获利润的测算，你需要投入多大比例来保证你所期望的回报，并不是投入越多回报越多，而是寻求一个二者之间的最佳组合。

3. 时机原则。

所谓让步策略中的时机原则就是在适当的时机和场合做出适当适时的让步，使谈判让步的作用发挥到最大、所起到的作用最佳。虽然让步的正确时机和不正确时机说起来容易，但在谈判的实际过程中，时机是非常难以把握的，常常存在以下种种问题：

时机难以判定，例如认为谈判的对方提出要求时就认为让步的时机到了或者认为让步有一系列的方法，谈判完成是最佳的时机。

对于让步的随意性导致时机把握不准确，在商务谈判中，谈判者仅仅根据自己的喜好、兴趣、成见、性情等因素使用让步策略，而不顾及所处的场合、谈判的进展情况及发展方向等，不遵从让步策略的原则、方式和方法。这种随意性导致让步价值缺失、让步原则消失，进而促使对方的胃口越来越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大，在谈判中丧失主动权，导致谈判失败，所以在使用让步策略时千万不得随意而为之。

4. 清晰原则。

在商务谈判中，让步策略的清晰原则是：让步的标准、让步的对象、让步的理由、让步的具体内容及实施细节应当准确明了，避免因为让步而导致新的问题和矛盾。常见的问题有：

让步的标准不明确，使对方感觉自己的期望与你的让步意图错位，甚至感觉你没有在问题上让步而是含糊其辞。

方式、内容不清晰，在谈判中你所作的每一次让步必须是对方所能明确感受到的，也就是说，让步的方式、内容必须准确、有力度，对方能够明确感觉到你所做出的让步，从而激发对方的反应。

5. 弥补原则。

如果迫不得已，己方再不做出让步就有可能使谈判夭折的话，也必须把握住“此失彼补”这一原则。即这一方面（或此问题）虽然己方给了对方优惠。但在另一方面（或其他地方）必须加倍地，至少均等地获取回报。当然，在谈判时，如果发觉此问题己方若是让步可以换取彼处更大的好处时，也应毫不犹豫地给其让步。

在商务谈判中，为了达成协议，让步是必要的。但是，让步不是轻率的行动，必须慎重处理。成功的让步策略可以起到以局部小利益的牺牲来换取整体利益的作用，甚至在有些时候可以达到“四两拨千斤”的效果。

找出共同的利益，生意就好做了

交友办事，如果让对方觉得他与你有相同的利益，对方办事就会更主动，就会收到更好的效果。这就好比战场上同一个战壕的战友一样，战友之间有着相同的利益，共生死同存亡，每一个人都要勇敢地去战斗，才能取得共同的胜利。

做生意也是如此，合作双方在沟通与合作时，只要让对方感觉到你与他有相同的利益关系，往往可以迅速地接近彼此间的距离，使对方努力去做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这一技巧如果应用得好，往往会获得意想不到的好效果。

1. 找到你们之间的共同点。

有一家工厂效益不是太好，工人们的工资很低，当工人们要求增加工资时，老板就对他们说："各位，你们希望公司倒闭吗？"当然没有人希望自己的工厂倒闭，如果倒闭了，就会失业，连眼前的低工资也拿不到了。

老板继续说道："如果工厂倒闭了，大家一分钱工资也拿不到了。我也不希望工厂倒闭。我与你们有着共同的利益，工厂倒闭了对你们、对我都没有好处。如今我们只有团结一致，共同渡过难关，工厂办好了，大家才会都有饭吃。"

工人们听了老板的话，感觉到老板与自己有着共同的利益关系，觉得工厂办好了，老板发财了，自己工资收入就会提高。结果这些工人齐心协力，个个努力工作，果真把工厂搞得有声有色，老板和工人们都实现了自己的愿望。

谈生意也是如此，只要让对方感觉到你与他的利益是一致的，对方就会主动去办事。

2. 让对方看到好处。

再倔强的人只要有利可图，也会看到好处上钩的。要想达到自己的目的，就必须刺激起对方的欲望，让对方知道，只要能办成事，他就能得到回报，得到好处，并不时给些甜头，让人相信你所说的并非空话。

与人谈合作，做生意，却让对方看不到好处，得不到甜头，对方自然不会干。

你说一百句动听的话，还不如让对方得到一点实实在在的好处。

有一位作者写小说写了多年，可小说总是难以发表。他认识一个刊物的编辑，两年时间给这个编辑送了10多篇小说稿，可每一次这位编辑看了看就说，稿子还没写到位。一会儿推托小说题材太陈旧了，一会儿说稿子已排满了。不是这有问题，就是那有问题，总而言之，就是发不了。

一个星期天，这个作者又到那位编辑家送稿，正巧碰上这个编辑的电脑显示屏坏了要拿出去请人修理。这个作者也算个文人，平日脸皮薄，羞于给编辑送些礼物或好处什么的。这次他逮着这个机会，于是对编辑说，我家里还多余一个显示屏，我拿来你先用吧。编辑没有推托，这个作者赶紧回家去，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把自己电脑用的显示屏拆下来送给了这位编辑。事实上，这位作者并没有多余的显示屏，他不过是把自己买了还不到一年的显示屏拿过来送人而已。

果然，这位编辑拿到他送的显示屏，立即热情起来，当即认真地把他送来的小说稿看了一篇，马上肯定这篇小说稿不错，并说没想到你的小说写得越来越入神了，决定把小说发表在当期的刊物上。

这位作者巧妙地应对，轻松地把自己多年没办成的事办好了。

谈生意也是同样的道理，好处是合作做事的天平。让双方知道合作后会得到好处，得到回报，让对方觉得与你合作值得，那你就能轻松地达成自己的目的了。

外究内省，败中取胜

谈判失败对于许多人而言，似已成为不可挽回的死局，但总有一些人往往能死中求生、败中求胜，化不利为有利。转化之道，关键在“外究内省”。

所谓“外究”，就是探讨谈判失败的外部原因。在某些限度内，你可以依顾客需求，作适当的调整。

所谐“内省”，是指生意人自我检讨面谈中可能犯了哪些过失，以致成交失败。谈判失败必有原因，检讨失败原因，吸取教训，有益于今后的成功。

你可就整个商谈过程作一个彻底的检讨：

是否准确地了解和把握了客户的需求和购买动机，在推销过程中运用的诉求与客户的需求和购买动机是否一致?

接近时是否能引起客户“注意”和决策行为?

面谈时能否激发客户的购买欲望?

当客户提出异议时，你自己是否能应用转化技巧予以妥当化解，并加深对你自身、企业及产品建议的信心?

在成交阶段，你是否能熟练运用各种成交策略和技巧，诱导客户立即成交?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你个人的态度、仪表、风范，表现得是否恰如其分？

诸如此类问题，你都须一一加以反省，如有不当，就要尽快设法改正或补救，以利成交。

在谈判失败之后，你还要善于采用跟进策略，努力转败为胜。

你在谈判失败之后的跟进策略可分为以下几点。

1. 重新检讨客户。

包括重新估计客户的购买需要动机、客户购买行为的再探讨、准客户条件的再审查、顾客拒买理由的再分析等。尤其最后一项，更须彻底明断。

例如，你若发现客户对推销建议的兴趣并不因成交失败而稍减，而是希望在某些障碍（如交货期、包装、付款条件等）消除后再作商谈。那么，你亦可考虑继续进行回访，设法突破障碍，实现成交。

2. 合理计时。

这是指你在跟进回访时，回访次数的多少和每次回访时间的长短分配而言。

这个问题可从两方面检讨：一是所推销的产品的性质；二是以特定产业常被接受的访问比率而定。

某些产品结构简单、价值低，经过一两次面谈就能成交，而且每次所谈时间并不长。但有些产品结构复杂，价格也高，必须经过多次长时间的洽谈、报价、建议、修正等，才能完成交易。前者跟进回访的次数少，时间亦短，而后者则非经过长期多次跟进回访，不能见成效。

3. 更新策略。

你既然因成交失利而跟进回访，就表示原来所采用的推销策略和技巧有不妥或值得商榷之处，必须改弦易辙另行设法，用新资料或新诉求对客户进行试探。你在跟进回访时，若依然陈腔旧调，必然难以引起客户的注意和兴趣。倘若你依然不能使客户对商品产生兴趣，不妨提出小量试用、部分代购的建议（假定商品能分割）。

先行建立前卫据点。这是一种试图让客户亲身试验产品的有效方法，胜过任何口舌说明。有些人就是在客户先接受试用、试销之后才成交的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做好三个阶段，帮你达到双赢

生意场上，谈判的双方毕竟不是敌对的关系，但是也并不是不存在利益的冲突和矛盾。

在没有任何技巧与原则的谈判中，生意人往往会陷入难以自拔的境地，要么谈判陷入僵局，要么双方在达成协议后总觉得双方的目标都没有达到，或者谈判一方总有吃亏的感觉。

那么如何才能在谈判中做到双赢呢？仔细分析谈判的过程不难看出商业谈判一般分为三个阶段：

1.申明价值。此阶段为谈判的初级阶段。谈判双方彼此应充分沟通各自的利益需要。申明能够满足对方需要的方法与优势所在。生意人在此阶段的关键步骤是弄清对方的真正需求，因此其主要的技巧就是多向对方提出问题，探询对方的实际需要。

与此同时也要根据情况申明己方的利益所在。因为你越了解对方的真正实际需求。越能够知道如何才能满足对方的要求；同时对方知道了你的利益所在，才能满足你的要求。那种在谈判过程中迷惑对方，让对方不知道你的真正要求和利益所在，甚至想方设法误导对方，生怕对方知道了你的底细，会向你漫天要价的做法最终会使你自己吃亏。

2.创造价值。此阶段为谈判的中级阶段，谈判的双方彼此沟通，往往申明了各自的利益所在，了解了对方的实际需要。但是，以此达成的协议并不一定对双方都是利益最大化。因为利益在此往往并不能有效地达到平衡。即使达到了平衡。此协议也可能并不是最佳方案。因此，谈判中双方需要想方设法去寻求更佳的方案，为谈判各方找到最大的利益，这一步骤就是创造价值。这一阶段往往是商务谈判最容易忽略的阶段。一般的商务谈判很少有谈判者能从全局的角度出发去充分创造、比较与衡量最佳的解决方案。因此，也就使得谈判者往往总觉得谈判结果不尽人意，没有能够达到“赢”的感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



觉，或者总有一点遗憾。所以，采取什么样的方法使谈判双方达到利益最大化，寻求最佳方案就显得非常重要。

3.克服障碍。此阶段往往是谈判的攻坚阶段。谈判的障碍一般来自两个方面：一方面是谈判双方彼此利益存在冲突；另一方面是谈判者自身在决策程序上存在障碍。前一种障碍是需要双方按照公平合理的客观原则来协调利益；后者就需要谈判无障碍的一方主动去帮助另一方能够顺利决策。

如果你要想在谈判中达到双赢的结果，就必须牢记以上的谈判步骤，并有效地遵循适当的方法，就能够使谈判的结果达到双赢，并使双方利益都得到最大化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十六章

好朋友≠好伙伴

刘关张桃园三结义，共同创立蜀汉政权让世人羡慕不已。同样，刘备因为关张二人坚持伐吴，葬送蜀汉国力也让世人为之感叹。到底什么样的人才可以一起共事？

选择一个合适的合作伙伴，对于生意人来说，其难度并不低于选择自己的爱人。朋友归朋友，生意归生意。友情可以是绊脚石也可以是垫脚石，关键在于选择。

找合作伙伴，一定要慎重

如果你想开创一份事业，而你身边的好朋友正好也有相同的想法，这时，你们是否会一拍即合呢？

好朋友的诱惑在于朋友之间的那种心心相通，在于“有福同享，有难同当”，在于“两肋插刀”的气魄。有这么多诱人的因素摆在面前，仿佛只要有了好朋友，一切问题就解决了。好朋友可能是同学、战友、打小一起和泥长大的玩伴。互相之间没有利害冲突，可以随心所欲地说东道西，聊天喝酒。更难得的是好朋友彼此知根知底，没有面对陌生人的种种不便。

正因为如此，一般人在开创或拓展自己的事业时，总是想找好朋友一起做。按理说，当你和好朋友走到了一起，为了共同的事业一起努力，大家一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



起赚钱，这是一桩好事。但这里面有一个谁领导谁的问题。兄弟之间还可以有一个大哥，但好朋友之间就难分彼此了，平时觉得意气相投，直来直去惯了，可工作就不能这样了。总得有个人说话更有分量一些，但一个人一个想法，一个人一套思路，憋在心里，日久天长就会产生摩擦，产生隔阂，最后好说好散还好，就怕弄得钱没赚到，反倒丢了朋友。

让朋友们甘于平庸，千万不能指望有什么奇迹发生。但是，假如你非要与朋友共事，并且坚信不会造成任何有损于友谊的不良后果，那也可以，但你必须有足够的心理准备去承受失败。说一个最简单的例子，比如桃园三结义的刘、关、张，友谊可谓轰轰烈烈，千古流芳，但他们共事的结果是什么呢？一事无成而已。刘备太倚重两个兄弟，结果诸葛亮对关、张二位就纵容了。关羽在华容道放了曹操，按军纪关羽该斩，但看在刘备的面子上，这事连提也不能提了，耽误了多大的事啊。

一个人有好朋友多半是为了更好地生存，更好地成就一番事业。而古今中外能够有所作为的人恰恰是那些不指望朋友的人，同样是三国，曹操一代奸雄，秉性多疑，没有一个朋友，但偏偏是他打下基业，别人只能望其项背，自叹弗如。结论是：好朋友并不意味好伙伴。

彼此互惠，互补是关键

在与朋友的交往中，人们常常受方位的邻近性、接触频率的高低性和意趣的相合性影响，使得交往的领域变得十分狭窄。

其实，决定交往对象范围的主要因素，应该是“需要的互补性”。如果你发现自己某方面个性有缺陷而又对某人这方面的良好个性十分羡慕和敬佩的话，那么你为什么不主动找他谈谈，用自己的感受与苦衷去引发他的体会与经验呢？如果你觉得自己与某人的长短之处正好互补的话，为什么不可以通过推心置腹的交往来各取人长，各补己短呢？

选准对象，抓住时机，主动“出击”，以己之虚心诚意去广交朋友，这对博采众长，克己之短，完善自我是很有好处的。这一点在与朋友的共事上十分重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名的微软公司在用人上有一个特别重要的成功因素——注重互补性。这在微软创业团队中的另外一个传奇人物身上体现得十分突出。这个人在微软的早期并不是特别重要的人物，但现在他却是微软公司的首席执行官——史蒂夫·鲍尔默。他同样是盖茨的同学，是盖茨在哈佛大学同一层宿舍楼的好朋友。1974年。18岁的鲍尔默在哈佛念二年级时，认识了同楼里一个瘦瘦的红头发学生盖茨。对数学、科学和拿破仑的激情使他们成了神交，鲍尔默和盖茨搬进同一个宿舍，起名为“雷电房”。

1980年，即比尔·盖茨创建微软的第六个年头，盖茨聘请小自己一岁的好朋友鲍尔默担任总裁个人助理，也就是他自己的助理。在盖茨的游艇上以5万美元的年薪和7%股份的合同聘用了鲍尔默。当时微软才16名员工。鲍尔默是第17位员工。鲍尔默成为微软第一位非技术的受聘者。从此，鲍尔默就开始了他在微软至今已长达23年的激动人心的创业生涯。

鲍尔默是早期微软公司中唯一的一个非技术出身的员工。他对计算机没有兴趣，也不具备基础技术知识。但他与盖茨一样对数学都有着共同的兴趣。鲍尔默与盖茨不同的是，他善于社交。鲍尔默穿梭于哈佛的每一个角落，他似乎认识哈佛的每一个人。鲍尔默有句口号，“一个人只是单翼天使，只有两个人抱在一起才能飞翔。”

接下来，这位“救火队长”几乎在所有部门——招聘培养高素质的管理人员，管理重要的软件开发团队，同英特尔和IBM等重要伙伴打交道，控制公司的营销业务并建立了庞大的全球销售体系。身材魁伟、习惯咬指甲、大嗓门、工作狂的鲍尔默的天赋之一就是激励才能。性格狂躁的他与性格偏内向的盖茨成为完美搭档：那些与鲍尔默进行过谈判或是完全进行对抗的竞争对手，都了解他的强人作风。

在微软成长为一家大公司之前，盖茨事必躬亲，不管是工资单、计算税利、草拟合同、指示如何销售微软的产品都是他一个人亲力亲为。但这些方面并不是他所特别擅长的。盖茨专长于技术和对市场的长远预见。随着公司规模的不断壮大，微软在人员配备上的缺陷也就暴露了出来。为了使软件做到完美，微软开始需要具有各种特殊技能的人才，而不仅仅是编程高手。微软开始需要产品规划人员、文档编写人员、实用性专家，以及使他们协同工作的聪明的经理、能够回答客户问题的技术人员、能够帮助客户更快上手的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



咨询专家等等。

盖茨开始为管理上的琐事而烦恼。于是他随即意识到微软需要不懂得技术的智囊人物。就像史蒂夫·鲍尔默，与微软的开发人员共同工作使微软的软件成为成功的产品。事实上，把鲍尔默引入微软是比尔·盖茨做出的最重要抉择之一。于是，鲍尔默在盖茨的劝说下，从学校退了学，进了微软公司，最终成了仅次于盖茨之外的第二号最有影响的人物。1998年7月，鲍尔默正式担任微软总裁。2000年1月，鲍尔默更上一层楼，正式担任微软CEO。

鲍尔默是天生激情派。他的管理秘诀就是激情管理。激情管理，给人信任、激励和压力。无论是在公共场合发言，还是平时的会谈，或者给员工讲话，他总要时不时把一只攥紧的拳头在另一只手上不停地击打，并总以一种高昂的语调爆破出来。以至于他1991年在一次公司会议上叫得太猛太响亮，喊坏了嗓子，不得不进医院动了一次手术。

鲍尔默的出现无疑为微软增添了更多的活力与激情。而且他在管理方面的得心应手让盖茨终于得以从捉襟见肘的管理状态中逃脱了出来，成为一名专职的程序员。

这位更擅长团队管理和公关的微软新掌门一上台，就向媒体公开了“重组微软”的核心价值观：用激情主义在合作伙伴、客户和业界同仁中塑造微软诚信的商业新形象。二十几年发展起来的组织机构被全盘打散重组，将产品研发和营销功能组合为各以目标客户为中心的六个业务部门，几个主流产品线从研发到销售连成一气，每个部门由同一位副总裁负责；另外有一个统管市场营销和服务的集团副总裁扮演鲍尔默从前的角色，对这6人协调指挥，并兼管客户服务。

如果说盖茨是微软的“大脑”，那么鲍尔默就是微软公司赖以起搏的“心脏”。

盖茨与对手对簿公堂之时，鲍尔默主持了微软的大部分工作，撑起了微软的一片天，当盖茨正醉心于计算机软件研发之时，鲍尔默却成为他的市场战略家，微软公司的销售工作在鲍尔默的主持下几乎是一步一台阶，彼此的优势互补使得微软的年利润增长率达到28%。

此外，头脑敏锐的鲍尔默始终眼观六路、耳听八方，根据市场变化即时调整战略决策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鲍尔默总裁酝酿了一年，1998年底宣布了全盘改组方案，重组的结果是副总裁的位置减少了一半。而微软公司随之也再一次公布了创纪录的营业额和利润。所以，微软公司所取得的巨大成就与鲍尔默的贡献是分不开的。

不难看出，盖茨成为世界首富靠的并不是运气，而是在创业的过程中选择合适的合伙人，通过与性格、能力互补的朋友共同创业，盖茨将对方的优势运用得恰到好处，用到了具有巨大财富的市场。这样搭档选择，创业中途决不会陡然夭折，而且创业成功的几率也增加了数倍。在互补的发展过程中，盖茨最终如愿以偿戴上了软件帝国的皇冠。

要想通过朋友去获得“互补”的最大效益，我们应当打破各种无形的界限，根据自己生活、事业上求进步的需要，积极参加相应的交往活动，主动选择有益的朋友，与这样朋友一起共事才能彼此互惠，创造出辉煌的业绩。

志同道合才有共同目标

一个人要实现自己的理想必须找到志同道合的朋友一起来完成，毕竟个人的能力有限，精力有限。只有和志同道合的朋友共同完成工作，才能不断地实现自己的理想。历史上几乎所有能够成就大事业的人，必然有一个或者几个志同道合的朋友在帮助他。

不要把自己的能力估计得过高，而要充分考虑和志同道合的人共同努力来实现目标。

在比尔·盖茨的创业团队中，最不应该忽视的就是他的好朋友保罗·艾伦。这个志同道合的伙伴，与盖茨有着进军软件业的共同目标，两个一起度过了创业初期的日子。

艾伦是盖茨在湖滨中学的同学。其父亲当过20多年的助理管理员，因此从小博览群书。1968年，与盖茨在湖滨中学相遇时，比盖茨年长两岁的艾伦以其丰富的知识折服了盖茨，而盖茨的计算机天分，又使艾伦倾慕不已。两人成了好朋友，一同迈进了计算机王国，掀起一场软件革命。

在谈到他们之间的友谊时，盖茨回忆说：“他读了4倍于我的科幻小说，另外，他还有许多解释自然奥秘的书，所以，我就问他有关‘枪炮工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



作原理'和'原子反应堆'之类的问题，保罗把这些都讲解得头头是道。后来，我们经常在一起做数学和物理作业，这就是我们何以会成朋友的原因。"

艾伦的特点是说起话来柔声柔气，为人很谦虚。这一点在最初的公司业务开展中起了很大的作用。在与罗伯茨合作改进BASIC程序的过程中，罗伯茨虽然敬重盖茨的技术能力，但非常不喜欢他的对抗方式。罗伯茨说："盖茨是一个被宠坏了的孩子，这就是问题的所在。艾伦比盖茨更富于创造性，盖茨和我争来争去，但是一个好办法也拿不出来，可是艾伦能。他对我们公司还是有一些帮助，而盖茨只能是添乱。"有了艾伦从中斡旋，最初的合作才不至于破裂。

艾伦是一个喜欢技术的人，所以他专注于微软新技术和新理念。盖茨则以商业为主，销售员、技术负责人、律师、商务谈判员及总裁一人全揽了，共同的理想使得两位创始人配合默契。艾伦在研发BASIC语言和操作系统方面显示了充分的远见。正是对于技术上的敏感，艾伦才不断地向盖茨提出创办公司的要求，并一再鼓动盖茨退学创业。

因为艾伦的谦让性格使然，微软公司开办之初，盖茨在合作协定中获得了微软公司大部分的权益。在公司股份中，盖茨占60%，艾伦占40%。因为盖茨可以证明他在BASIC语言的最初开发中做了更多，而艾伦也认可这一点。不久以后，这种比例又进一步调整为64比36。但是，从股份的多少不能划分的是：盖茨和艾伦这个精干的创业团队．缺一不可。两个朝着软件业的顶峰共同迈进。

艾伦为盖茨制定了"先赢得客户，再提供技术"的公司发展战略。1981年，IBM的个人PC问世，急需一个配套操作系统。又是艾伦从西雅图计算机公司搞到了SCP—DOS程序的使用权，两人对该软件程序作了扩展改编，重新命名为MS—DOS，再反销给IBM。MS—DOS是微软开始走向世界软件业第一品牌的发家宝。

可以说艾伦是盖茨创业道路上最大的推动力。正是他拿着登有微型计算机研制成功的消息的杂志，去找盖茨，成功地说服了盖茨少打一些牌，而干点正经事。也正是艾伦对技术的痴迷使得全新的BASIC语言最终得以出现，使微软最终成为软件领域的巨人。也正是艾伦和盖茨研发的操作系统逼迫IBM后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来不得不加入到个人电脑的战团中来。

“艾伦不是一个好的管理者，因为他优先考虑的不是业务，而是对技术本身的痴迷。”美国著名传记作家劳拉·里奇在这一点上也承认艾伦的重要作用：“微软之所以能够被载人商业史册就是因为其操作系统的成功。”

1982年，艾伦在一次商业旅行中突然病倒，诊断结果表明有癌变的迹象，应立即进行化疗和放射性治疗。在患病期间，艾伦意识到自己无法给予盖茨所要求的时间与精力。1983年，时任微软副总裁的艾伦终于离开了蒸蒸日上的微软。三年后，当微软公开上市时，艾伦拥有的近40%的股票让他成为全球顶级富豪之一。

人并不一定要找最优秀的同伴，但一定要找志同道合的朋友做同伴，只有志同道合的朋友才能够鼓励和激励自己在理想的路上走得更远，而不会轻言放弃。志同道合的朋友是值得交往的朋友，更是你在生意上不可缺少的助手。

有的朋友不能合作

与朋友一起合作，对自己来说是一种机会。但并不是什么样的朋友都可以合作的。很多时候，我们常常被表象所迷惑，在与朋友合作后才看清对方的真面目。所以，要想事业能够成功，以下两种朋友是绝不可与之合作的：

1.自以为是、刚愎自用型的朋友。

三国时代的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道，在守街亭时不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围都没有成功，加上水源又被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。面对魏军的长驱直人，幸亏诸葛亮大智大勇，上演了一出空城计，方才转危为安。马谡的错误造成街亭失守，军纪不容，诸葛亮不得不挥泪斩马谡，从此，马谡一直就成为自以为是、刚愎自用的典型人物。

在当今社会中，像马谡这样自以为是、刚愎自用的人依然很多，只不过表现的形式有所不同罢了。这些人自认为自己比别人聪明，分析力比别人强，也不知道通过什么手段搞些钱，或是开空头支票，让你钻进圈套，与你进行所谓的合作，然后，他就发号施令起来，总以为自己的观点与看法都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



最好的，当你对他的一点观点或看法提出不同的意见时，他常认为没有必要进行修改。对你的意见或建议。轻易地给予否决，自己又提不出更好的方法来。思维方法是以偏概全、以点概全，偏激、固执，不易与人合作。当出现这种情况，你应断然与他分道扬镳。

金无足赤、人无完人。任何人都有优点与缺点，优点与缺点同时并存。对于一般的缺点与局限，在选择朋友时不能求全责备，要求对方十全十美。这在现实中是办不到的，因为你自己也不是十全十美的人。但对于具有上面所言的缺点与局限的人，你一定不能与他们合伙共事，因为这些缺点或错误是本质性的错误，是长期形成的，一时半刻也改不了了。

2.追求有异、目的不同的朋友。

在朋友中，目标和追求可能是不一样的。

有的人本性喜欢追求长期收益，有的人喜欢追求称心如意的年收入，还有的人喜欢追求专业性的挑战，又有一些人追求个人的名声与地位。如果对朋友的动机与目的考察得不仔细，势必让一群动机歧异的人混杂在一起，这对你的发展是极其不利的。精明的商人应该明察对方的内在动机与目标，并且慎重思考有进一步可能合作的基础，才最终下决定。

与朋友合作要谨慎，尤其对初交的朋友更要抱有防范之心。必须认清对方的本来面目，对于以上两种朋友，坚决不可以与之合作。

同富贵共患难才是好伙伴

友谊，不仅仅是在欢歌笑语中和睦相处，更是要在困难挫折中互相提携；事业，不仅仅是在蓬勃发展时携手共进，更是要在危机降临时共同抵御。

对商人来说，能同富贵，不能共患难的只算是酒肉朋友；能共患难，不能同富贵的只能算普通朋友；能共患难，又能同富贵的才能算好朋友，真正的知己朋友，与这样的朋友一起合作共事，才能彼此同舟扬帆于商海之上，直达成功的彼岸。

有的人在无忧无虑的日常生活中，还能够和朋友嘻嘻哈哈的相处，可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是一旦朋友遇到了困难，遭到了不幸，他们就冷落疏远了朋友，“友谊”也就烟消云散了。与这种只能共欢乐不能同患难的朋友共事，事业顺利时还好说，一旦有所波折，他必然最先离你而去。

“患难之交才是真朋友”，这话大家都不陌生。

晋代有一个人叫荀巨伯，有一次去探望朋友，正逢朋友卧病在床，这时恰好敌军攻破城池，烧杀掳掠，百姓纷纷携妻挈子，四散逃难。朋友劝荀巨伯：“我病得很重，走不动，活不了几天了，你自己赶快逃命去吧！”

荀巨伯却不肯走，他说：“你把我看成什么人了，我远道赶来，就是为了来看你。现在。敌军进城，你又病着，我怎么能扔下你不管呢？”说完便转身给朋友熬药去了。

朋友百般苦求，叫他快走，荀巨伯却端药倒水安慰他说：“你就安心养病吧，不要管我，天塌下来我替你顶着！”

这时“砰”的一声，门被踢开了，几个凶神恶煞般的士兵冲进来，冲着他喝道：“你是什么人？如此大胆，全城人都跑光了，你为什么不跑？”

荀巨伯指着躺在床上的朋友说：“我的朋友病得很重，我不能丢下他独自逃命。”并正气凛然地说：“请你们别惊吓着我的朋友，有事找我好了。即使要我替朋友而死，我也绝不皱眉头！”

敌军一听愣了，听着荀巨伯的慷慨言语，看看荀巨伯的无畏态度，很是感动，说：“想不到这里的人如此高尚，怎么好意思侵害他们呢？走吧！”说着，敌军撤走了。

患难时体现出的正义能产生如此巨大的威力，说来不能不令人惊叹。能够共富贵也很难得。富贵时，朋友间更容易在利益上发生矛盾。生活是复杂的，什么事情都可能发生。例如，一起开创事业的朋友，成功后在企业的发展方向、利润的分配、人员的使用上都会存在分歧，这些分歧就成为矛盾爆发点。

田峰与好朋友张东一起开办了一家公司，田峰主管业务，张东负责财务。两人说好了利润五五分成。公司开办的前两年效益一般，两人的收入都很少，田峰也就没在意。到了第三年，公司连做了好几笔大生意，效益可观。年底分红时，田峰惊讶的发现自己的收入比朋友相差几十万。最后才发现，虽然两人之间对利润五五分成. 但张东拿走的是纯利润，而他的那一部

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分则包括公司的日常开支。张东利用自己对财务的专长和朋友的信任，狠狠摆了田峰一道。

在挑选事业上的合作伙伴时，你一定要谨慎，不是什么样的朋友都可以共事的。如果你发现身边有一个能同富贵共患难的好朋友，千万别错过他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第五篇

犹太人做生意的四个忠告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第十七章

有了大观念，才能做大生意

富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们从根本上就有一个赚取财富的头脑。穷人的穷不仅仅是因为他们没有钱，而是他们根本就缺乏一个赚钱的头脑。

想成富人，先富头脑

特奥的母亲不幸辞世，给他和哥哥卡尔留下的是一个可怜的零售店，即以后风靡全球的“阿尔迪”商店。微薄的资金，简陋的小店，靠着出售一些罐头和汽水之类的食品，一年节余下来，收入微乎其微。

他们不甘心这种穷困的状况，一直探索发财的机会，卡尔问弟弟：“为什么同样的商店，有的人赚钱，有的人赔钱呢？”特奥回答说：“我觉得是经营有问题，如果经营得好，小本生意也可以赚钱的。”

“可是经营的诀窍在哪里呢？”

于是他们决定到大街小巷去看看，一天他们来到一家“消费商店”，这家店铺顾客盈门、生意红火。

这引起了兄弟二人的注意，他们走到商店的旁边，看到门外有一张醒目的红色告示写道：“凡来本店购物的顾客，请把发票保存起来，到年终可凭发票免费购买发票款额3%的免费商品。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们把这份告示看了几遍后，终于明白这家店铺生意兴隆的原因了。原来顾客就是要贪图那年终3%的免费购物。他们一下子兴奋了起来。

他们回到自己的店铺，立即贴上了醒目的告示“本店从即日起，全部商品让利3%，并保证我们的商品是全市最低价，如达不到全市最低价，可到本店找回差价，并有奖励”。

原来他们不仅借鉴了那个商品让利3%的做法，还提出了现款交易就可以让利3%，加上全市最低价的攻势，自然他们的店铺很快就门庭若市，生意火爆。他们的阿尔迪商店出现了购物狂潮，借这个机会，阿尔迪商店在市里发展了十几个店铺，占据了几条主要的街道。此后，凭借这种“偷”来的经营原则，他们兄弟的店铺迅速扩大，南到阿尔卑斯山，北到弗伦斯堡，到处都布满了密密麻麻的“阿尔迪”商店。

如果不是他们当初学习别人并加以利用和发挥，阿尔迪商店是不会发展这么快的。

事实上，犹太商人都知道一条亘古不变的生意经——大生意是学出来的，不是做出来的。

学识多了，财富就来了

学会思考是人类智慧的最高境界，它必须在知识被理解、掌握而融会贯通，举一反三的基础上才可能达到，并且还必须辅以敏锐的直觉能力、开阔的视野和胸怀。

商业法则中，重要的是要学会思考。所谓“思考”不单是指对知识的理解、咀嚼，更是指对环境、变化的一种反应。

我们每天都在经历着变化，也在耳闻目睹种种变化，可是，又有几人可以洞悉到变化的规律，预见到变化的趋势呢？

连锁店先驱卢宾就是一个善于观察的人。他最早在淘金热中做一些赎卖生意，以满足那些淘金者的生活需要，后来他的生意越做越大。但是，经过八年的经商实践，并深入市场调查研究，他发现：商店不标价，靠买卖双方讨价还价的交易方法既不利于自己业务的发展，也消除不了顾客对商店的诸

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



多不信任和猜忌；而且，由于价格不一且变化莫测，没有一个参照的标准。

针对这些情况，卢宾反复思考终于研究出一种经营方式，叫“单一价格店”，即对每一种商品明码标价并按此价格销售。这样，顾客一目了然，也一扫当时的商业欺诈行为，既增加了交易的效率，也赢得了顾客的信任。

于是卢宾的单一价格店生意非常火爆。随着顾客的增多，他又发现，大多数的顾客光顾造成了购物空间的拥挤，使得交易速度难以提高，而且也浪费了顾客宝贵的时间；另一方面，一个商店总有一个辐射范围，让太远的顾客前来显然不太可能。

后来，他又发展了“连锁经营”的方式，也就是多个店同货同价，且店面设计、布局、装潢也相同。这样，就等于将一家店开到了更多、更广的地方，当然生意也就越做越大。

卢宾为什么能创新？因为他善于观察、发现问题，进而能针对问题运用知识提供解决方案。

其实，卢宾的这种见识、这种谋略也是一种财富。学识是财富的近邻，智慧是最好的宝藏。正是有了这种卓而不群的思索，令别人不可企及的直觉能力、判断能力，他才拥有了巨额财富。

金钱无姓氏，童叟无欺

人的成功标志着人的价值的实现，更多地是靠自己在创造社会财富方面的成功。不管方式方法如何，只要是通过自己经营能力赚来的钱，就受之无愧。

俗语说“金钱无姓氏，更无履历表”。

亚伦移居英国后，从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。后来，由于他经营有方，生意越来越大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。亚伦在实践中发觉，向别人借钱的代价实在太高，往往与商业经营获得的利润相差无几，他想自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

于是在有了本钱后，亚伦就开始了放债业务。他一边维持小生意经营，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一边边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人愿以月息20%借贷。这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。据统计，亚伦63岁逝世时，留下的遗产在当时的英国是首屈一指的。

犹太人素把金钱当做世俗的上帝，他们认为，在这个世界上除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视。犹太人在追逐金钱、聚集财富方面的成功，使得其他民族不得不对其刮目相看，也使得其他民族不得不向犹太人学习。

在商业社会中，人的成功标志，人的价值的实现，更多地是靠自己在创造社会财富方面的成功。

想靠体力挣大钱，妄想！

财富绝对是靠智慧的大脑得来的，那种传统的依靠体力是不会得到大财富的。即使是传说中的那些大力士，在今天也顶多是维持自己的生计罢了。

智慧宝典《塔木德》上记载了这样一个故事：

有位国王拥有一大片葡萄园，雇了许多工人来照管，其中有一位工人能力特别强，技艺超群。于是国王让他来管理这片园子。

有一天，这位国王来到葡萄园散步，就让他陪同。这天工作完后，工人们排起长队领取工资，几乎所有人的工资都相同，但是当这位看管园子的人领取工资的时候候。却遭到了大家的议论和抗议。他们认为这位工人只干了两个小时的活，其他的时间都在陪国王到处闲逛，所以不能领取与别人等同的工资。

国王说话了：“我派他来看管你们，是因为他熟悉你们的工作。今天他虽然只干了两个小时的活，但是他走的时候，你们仍然按他给你们的规定完成了任务，他两个小时就干完了你们一天才完成的工作量，所以他的工资和以前一样。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



事实上，工作成就不能以工作时间来计算，也不是按他干了多少活来计算，而应该以他实际工作所获得的有效劳动成果的多少来计算。想办法提高你的工作业绩，才是真正有效的赚钱办法。

犹太人很早就已经这样做了。在1910年，大量犹太人进入北美，开始的时候，他们和一起移民来的英国人、西班牙人、葡萄牙人一样，都是从事最简单的体力劳动。他们每10个人里有8个是体力工人，但是不久他们就都不干了，这是为什么呢？因为，对于犹太人来说，开始他们从事这些出卖体力的职业是由于遭受歧视，缺乏机会。当他们有了基本的生存保证，就不再需要这样做了。这些工作报酬低微，但是付出的辛苦又很多，工作还很不稳定，尤其是这些工作会降低人的身份，让人没有成就感，这是不符合犹太人的追求的。

于是，他们依靠自己良好的教育背景纷纷去找那些体面、薪水报酬高、刺激、有油水可捞的工作。过了几十年，他们中有不少人成为了百万富翁。著名的罗斯查尔德家族就是从这个时候开始闻名的。到了后来，这10个犹太人里就只有1个是蓝领工人了，其他的人都变成了有产阶级。这些犹太人大都已经处于贸易的主干道附近，在大家瞩目的权力视野之内，在人们的眼里，每一个犹太人都成了重要的人物。当年在路易斯安那、纽约和俄勒冈犹太人的几个农业定居点，都已经没有犹太人了，剩下的小部分定居点都是用来搞乌托邦实验的。而那些其他民族的人还是不得不继续卖力地挥动他们的锄头，汗流浃背地工作，以求每日的餐饭。

这就是两种不同观念造成的不同命运：前者依靠自己的智慧变得富有，后者则依旧靠出卖体力来维持生活，他们的一生也不得不继续他们祖先悲惨辛苦的被奴役生活。

在今天越来越重视知识的年代，富有智慧的人们才是这个世界的主宰者。

要学会用钱赚钱，借钱赚钱

没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”富翁威廉立格逊在他的自传《我如何利用我的业余时间，把一千美元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变成三百万美元》一书中这么说。

一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们搜集来，并用智慧把它们有机地组合起来。

这就是大生意人的思维方式。他们的意思是说，生意人应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事，如果你不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

看看富翁们起家的历史就会发现，他们可以在短短的二三十年就成为远近闻名的富豪。他们的发财速度之快是让人咋舌的。

一位出版商有一批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来——给总统送一本，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统哪有时间与他纠缠，便随口而出："这本书不错。"于是出版商便大做广告："现有总统喜爱的书出售。"于是这些书就销售一空。

时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次经验，想奚落他，就说："这书糟糕透了。"出版商闻之，机灵一动。又做广告："现有总统讨厌的书出售。"有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次教训，便不予回答而将书弃之一旁，出版商却大做广告："有总统难以下结论的书，欲购从速。"居然又被一抢而空，总统哭笑不得，商人大发其财。

"没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。"这就是犹太人，不管怎样他们都能挣到钱。借用资源是犹太商人的拿手好戏，只要他们动脑，总能够成功。

怎么干比干什么更重要

没有哪种行业比另一种更好。想要赚取更多的钱，主要不在于你干什么，而是取决于你怎么去干。

加拿大的第二大城市蒙特利尔市建在圣劳伦斯河的一个岛上，圣劳伦斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



河可以说是加拿大东部人民的母亲河。在蒙特利尔市有一条很著名的街道叫圣劳伦斯街。

在这条街上，有一家同样著名的餐馆，这是一家犹太人开的熏肉店。这家熏肉店据说是早年由从波兰或罗马尼亚过来的移民所开。这家烤肉店在当地既不占先机，也不占主流，但它却很有特色，很有名气。它的名气甚至使它成了城市的一个亮点，不仅当地的食客很多，外地来的也不少，很多旅游方面的杂志甚至把它列为蒙特利尔市的一个重要景点。于是近处的、远处的，东方的、西方的，有钱的、没钱的，喜欢的、不喜欢的都慕名涌到了这里，使这里每天都要出现排队候餐的盛况，圣劳伦斯街是一条很古老的街道，那里的建筑物大多显得很陈旧，而这家店的店面就更是不起眼了——仅有一间单开门铺面。里面的店堂实在太小，恐怕不会超过50平方米。设施也很陈旧，不过这里的卫生却一点都不含糊。

熏肉店其实就是另一种形式的快餐食品店。这里可供选择的主食也真是简单得很，除了面包夹熏肉的三明治食品，还有烤牛排或牛肝；当然，最出名的数熏牛肉（客人大多点了这道菜）。这些东西的价格很便宜，就4～7个加元左右，在当地也就是一餐汉堡包的价钱。此外，它既是老外们可以接受的主流食品（面包三明治），又与当今最流行的汉堡包风味迥然不同。汉堡包大多加有很多奶酪，而这里就是熏肉或烤肉味，汉堡包配餐的饮料大多是可乐，而这里的客人大多点的是一种带甜酸味的樱桃可乐。

店里做的熏肉，都是选上等牛肉为原料，制作过程也相当复杂。据说是要先将牛肉腌10天以上，然后再熏10个小时。由于配料用的是祖传秘方，因此更增加了它的神秘色彩。不过该店做出来的肉的确很香，很嫩，也很松软，嚼在嘴里感觉它很快就化了。

餐饮业素来竞争激烈，当地其他餐馆的生意并不好做。可这家熏肉店，据说已传了三代，而这家店的生意一直都很红火。但这么多年，他既不开分店，也不搞装修，甚至没风格。想来，也许第一代移民远涉重洋来到这里时，他首先考虑的还是如何靠手艺谋生，当他在这里找到市场、打开销路时，他可能压根儿就没想到过要冲出什么洲，走向什么界。估计在他们心里，做熏肉的就应当做好熏肉。几十年下来。不赶新潮，却能独树一帜，虽然一直固守传统，却也能跟上时代，朴实无华，却能声名远播，不搞扩张，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

却照样赚得盆满钵满。看来找准位子，踏踏实实，做好本行也一样能找到生存发展的良机。

犹太人素以生意精明而著称于世。北美有很多商界巨头都是犹太人。做大做强了的暂且不提，像烤肉店这种做小做精的，也很让人羡慕。当世界的、全球的餐饮同行为竞争而杀得天昏地暗、人仰马翻时，蒙特利尔的犹太老人却几十年如一日地拨弄着他的熏肉。当这位老板一天下来，照样坐在壁炉边计算着收银机里流出的净利润时，你想想，那该是一件多么惬意的事情呀！

富人不会把钱都揣进口袋

对于一个人来说。过多的财富是没有多少用的，除非你是为了社会在创造财富，并把多余的财富贡献给了社会。

《塔木德》说：“如果赚的钱都揣进自己的腰包，你就不是一个真正的富翁。”

许多在经济上成功的人都愿意慷慨地回馈社会。

英国的牛津和剑桥这两所大学各有一个“伊沙克·沃夫森学院”，这来自于一个犹太人的名称。被誉为当代最慷慨的慈善家伊沙克·沃夫森是一个苏格兰犹太人，英国最大的百货公司“大宇宙百货公司”的总裁。该公司拥有3000多家零售商店，同时涉及银行业、保险业、房地产，还有水陆路运输业等。

1955年，沃夫森设立了以自己名字命名的基金会，在以后的20年间，为各个方面，主要是教育机构提供了4500万美元的经济资助。许多大学和学院都向他颁发了荣誉学位证书。沃夫森经常给人讲这样一个故事：

曾经有一个人问他：“沃夫森这个家伙既是皇家外科医师学会会员和皇家内科医师学会会员，又是牛津大学的教会法规博士和剑桥大学的法学博士，而且还是这所大学的这个博士，那个大学的那个博士，他到底是干什么的？”

“他是个写东西的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“写东西？他写了些什么？”

“支票。”

赚钱的能力是犹太人评价一个商人成功与否的重要标准。但只有那些不仅仅为自己谋得利益，同时慷慨回馈社会的人，才能真正实现自我的价值，得到社会的认可。

对于一个人来说，过多的财富是没有多少用的，除非你是为了社会在创造财富，并把多余的财富贡献给了社会。

同许多美国人一样，富勒一直在为一个梦想奋斗，那就是从零开始，而后积累大量的财富和资产。到30岁时，富勒已挣到了百万美元，他雄心勃勃想成为千万富翁，而且他也有这个本事。他拥有一幢豪宅，一间湖上小木屋，2000英亩地产，以及快艇和豪华汽车。

但他并不感到快乐，他工作得很辛苦，常感到胸痛，也因此疏远了妻子和两个孩子。他的财富在不断增加，他的婚姻和家庭却岌岌可危。

一天，富勒在办公室心脏病突发，而他的妻子在这之前刚刚宣布打算离开他。他开始意识到自己对财富的追求已经耗费了所有他真正珍惜的东西。他打电话给妻子，要求见一面。当他们见面时，他们热泪滚滚。他们决定消除掉破坏他们生活的东西——生意和物质财富。

他们卖掉了所有的东西，包括公司、房子、游艇，然后把所得收入捐给了教堂、学校和慈善机构。他的朋友都认为他疯了，但富勒从没感到比这更清醒过。

接下来，富勒和妻子开始投身于一桩伟大的事业——为美国和世界其他地方的无家可归的贫民修建“人类家园”。他们的想法非常单纯：“每个在晚上困乏的人至少应该有一个简单而体面、并且能支付得起的地方用来休息。”美国前总统卡特夫妇也热情地支持他们，穿上工装裤来为“人类家园”劳动。富勒曾有的目标是拥有1000万美元家产，而现在他的目标是为1000万人甚至更多人建设家园。目前，人类家园已在全世界建造了6万多套房子，为超过30万人提供了住房。

富勒曾为财富所困，几乎成为财富的奴隶，差点儿被财富夺走他的妻子和健康；而现在，他是财富的主人，他和妻子自愿放弃了自己的财产，而去为人类的幸福工作，他自认是世界上最富有的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厚积薄发，知识指引成功

没有足够的知识储备，一个人难以在工作和事业中取得突破性进展，难以向更高地位发展。在成功之前，一个人要积蓄足够的力量。

许多天赋很高的人，终生处在平庸的职位上。他们宁可把业余时间消磨在娱乐场所或闲聊中也不愿意看书。他们对目前所掌握的职业技能倍感满足，意识不到新知识对自身发展的价值。他们心甘情愿陷于颓废的境地，尚未做任何努力就承认了人生的失败。

在成功之前，一个人要积蓄足够的力量。在这方面，托马斯·金曾受到加利福尼亚的一棵参天大树的启发：

“在它的身体里蕴藏着积蓄力量的精神，这使我久久不能平静。崇山峻岭赐予它丰富的养料，山丘为它提供了肥沃的土壤，云朵给它带来充足的雨水，而无数次的四季轮回在它巨大的根系周围积累了丰富的养分，所有这些都为它的成长提供了能量。”

其实商业领域也如此。那些学识渊博、经验丰富的人，比那些庸庸碌碌、不学无术的人，成功的机会更大。有位杰出的商界人士这样说：“我的所有职员都从最基层做起。对工作有利的，就是对自己有利的。任何人在开始工作时如果能记住这句话，前途一定不可限量。”

有一句格言说：“只因准备不足，导致失败。”这句话可以写在无数失败者的墓志铭上。有些人虽然肯努力、肯牺牲，但由于在知识和经验上准备不足，做事大费周折，始终达不到目的，实现不了成功的梦想。

比如有一种人：在商店里工作多年，只会按顾客的要求拿东西，对商业一窍不通。他只是在挣钱糊口，不思考，不关心商品的特点和顾客的需求，如果他不被淘汰的话，只能当一辈子售货员。那些精明强干、善于思考的年轻人，却能在短时间内发现一个行业的秘密，时机一旦成熟，就能独当一面。

青年汉姆在一个律师事务所任职三年，尽管没有获得晋升，但他在这三

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



年中，把律师事务所的门道都摸清了，还拿到了一个业余法律进修学院的毕业证书。一切都是为了开办他自己的律师事务所。但也有不少在律师事务所的人，按从业时间来说，他们的资格够老的了，但他们仍然担任着平庸的职务，赚着低微的薪金。

两相比较，前者立志坚定、注意观察、勤于思考、善于学习，并能利用业余时间深造，他将获得成功；后者恰恰相反，不管他们是否满足于现状，他们这样庸庸碌碌地混日子，将永无出头之日。

把钱存入银行？No！

在犹太人眼里，衡量一个人是否具有经商智慧。关键看其能否靠不断滚动周转的有限资金，把营业额做大。

普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。开始时，他在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和考虑后，普利策决定从报业着手。对于一个毫无资本和办报经验的人来说，想通过报纸赚钱简直无疑于痴人说梦。但普利策却坚定不移地按这个奋斗目标前进了。

为了搞到资本，他靠运筹自行做工积累的资金赚钱。为了从实践中摸索经验，他到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。开始老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和请求，言谈中老板发觉他机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用一年后再商定去留。

普利策为了实现自己的目标，忍耐老板的剥削，并全身心地投入到工作之中。

他勤于采访，认真学习和了解报馆的各环节，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，能吸引广大读者。面对普利策创造的巨大利润、老板高兴地吸收他为正式工，第二年还提升他为编辑。普利策也开始有点积蓄。

通过几年的打工，普利策对报社的运营了如指掌。于是他用自己仅有的积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

普利策自办报纸后，资金严重不足，但他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成一份以经济信息为主的刊物，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环。即使在最初几年，他每年的利润也超过15万美元。没过几年，他成为美国报业的巨头。

普利策初时分文没有，靠打工挣的半薪，加以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不置闲地滚动起来，是一位做无本生意而成功的典型。

犹太人很少把钱存入银行生利息。他们善于精打细算：如果把钱存入银行，年息最多不超过10%；而把钱投资在有潜力的项目上，如果对市场走势观察分析准确的话，每次周转赢利不少于30%，一年滚动周转4次，所得利润就会超过100%。

在18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。到了19世纪后，犹太人宁愿把钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

由此看来，不把钱存入银行是富翁们经商智慧中不可忽视的部分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十八章

嗅觉敏锐，先下手为强

只有动作迅速，行动敏捷，才有可能在激烈的竞争中获得胜利。这就像在拳击场上，不论你有多好的素质，多高的水准，多硬的功夫，只要你的动作不够敏捷，就会失去那稍纵即逝的机会。

机会稍纵即逝

一个优柔寡断的人，是很难赚到大钱的。只有动作迅速，行动敏捷，才有可能在激烈的竞争中获得胜利。这就像在拳击场上，不论你有多好的素质，多高的水准．多硬的工夫，只要你的动作不够敏捷，就会失去那稍纵即逝的机会。犹太人在这方面，可以说是训练有素。

巴鲁克，著名的美国实业家。他在30岁时，就成为让人羡慕的百万富翁。他知识丰富，聪明过人，曾被美国政府委以多项重任。他的发迹，不能不归功于他那迅速的行动能力。

1898年，年轻的巴鲁克和父母亲住在一起。当时，正在迅速崛起的美国和老牌帝国主义国家西班牙进行了一场战争。西班牙威名远扬的舰队远征美洲，却在圣地亚哥附近被美国海军一举战败。

这天晚上，巴鲁克从广播里面听到了这一消息，知道各地证券市场的美国股票将会大幅度上扬，于是连夜向自己的办公室赶去。

其实，第二天是星期一，按照美国证券交易市场的规矩，星期一是不开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盘的，但英国的证券市场却会照常营业。他这么着急赶回去，就是要通过长途通信着手运作自己的股票资金。可是，时间实在是太晚了，通往纽约的客运火车已经没有班次。巴鲁克却毫不犹豫地租下一列专车，终于在黎明之前赶到自己的办公室。当伦敦股市开始交易的时候，他果断地卖出买进，做成了几笔“大生意”。他的财产就此大幅升值，而他从此便赫赫有名。

通过巴鲁克的行为，我们可以反省一下自己：

首先，你能从一条与经济没有任何直接关系的新闻中，获得自己致富的信息吗？

第二，你获得了这条信息，能够立刻做出相应的决策吗？

第三，你做出了决策，能够这样起身行动，而不是按照正常的作息规律行事吗？

第四，你开始行动了，但在行动受到阻时，能够有办法克服那些阻碍吗？

实际上，巴鲁克在面对第四个问题时，如果不是果断地租用专列的话，那么他就不可能及时赶回自己的办公地点；如果按照本地正常的交易时间，那他也就不可能在第一时间里完成自己的交易。现在回过头来看，巴鲁克采取的措施，似乎并没有什么特别，但是在当时，正是这些措施使他完成了果决而迅速的决策。

巴鲁克的经商经历，最能说明犹太生意人的原则：如果能够比别人更早一步，便总是能够及时抢占制高点。

学会总结信息，就能抢占先机

商场上机会均等，在相同的条件下，谁能抢占先机，谁就能稳操胜券。而抢占先机最有效的途径就是获取并破译有关信息。

在这方面，犹太罗斯柴尔德家族为我们提供了一个最好的实例。罗斯柴尔德家族遍布西欧各国，这种分布既使这个家族较易于获得信息，也使各种信息具有了特别重大的价值：在一地已经过时了的信息，在另一方可能仍具有巨大的价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通讯尚未快捷的时代，这个快件传递网发挥的作用决不容忽视。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



19世纪初，拿破仑和欧洲联军正艰苦作战，战局变化不定、扑朔迷离，谁胜谁负，一时很难判断。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，一开始打得十分糟糕，为此，欧洲证券市场上的英国股票比较疲软。

伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡。来到法国打探战况。当战事终于发生逆转，法军已成败势之时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦获悉确切消息后，立即动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家族靠信息之便而占了先手，他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，随着政府信息的公布，股价直线上升，转眼之间，罗斯柴尔德发了一笔大财。

这则轶事属于金融界的传说，犹太人把这种捕捉信息提前决策的金融技巧归之于罗斯柴尔德家族，显然是人们对他们信息方面的“精明之处”的认可。

信息的价值通过商品来体现

商品离开了信息，便不能产生价值。通过信息（语言）描述商品，表达商业活动的构想，说明商品的价值，商品才有流通的可能。

犹太民族自古以来就异乎寻常地关注信息。但可以肯定的是，他们当初重视信息的收集、整理和运用与金钱无关。古时的犹太人称信息为“兆头”，专指与胜败、生存有关的消息。《塔木德》一书中就说出了“信息是有价的”。

希伯来语中的“语言”一词，包含着“产品”、“经营活动”和“信息”三个词的意思。

犹太人敏感于信息。也许是在不知不觉中受到这一词汇的暗示。公元前1300年左右的约书亚，就开始从事“信息”活动了。

约书亚开始为摩西从事间谍活动，在摩西去世后继承了摩西未竟的事业，统率以色列的12个部族征服了约地迦南。

也许是受约书亚的影响，犹太人中涉足信息业的特别多，而且这些人在犹太社会内部的地位都比较高。

他们在信息的搜索、整理和运用活动中，逐步形成了如下理念：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济活动能不能顺利开展，与商业活动信息和产品信息皆息息相关；

信息、产品、经营三位一体，构成完整的经济活动；

商品离开了信息，便不能产生价值。通过信息（语言）描述商品，表达商业活动的构想，说明商品的价值，商品才有流通的可能；

能够说明商品功能和表达服务内涵的信息（语言）是最大的商品，是创造价值的资源：

不断积累零零散散的信息，再对其进行系统整理，也可作为可用的情报。

基于对信息重要性的清楚认识，罗斯柴尔德财团的创始人、犹太裔的罗斯柴尔德在创业之初，就十分重视信息工作。他们一家在世界范围内建立了一张巨大而又高效的情报网。快速而又准确的信息以及对整理、运用信息的擅长，是罗斯柴尔德财团长盛不衰、傲视世界的秘诀之一。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的犹太裔实业家、政治家和哲人，20多岁就因拥有准确、锐利的眼光而成为百万富翁。对于许多人看来是风马牛不相及的事情，巴鲁克都能发现它们之间的内在联系，并在这种联系中抓住属于自己的生意机会。

相信自己，预感没有错

预感是以事实为基础的推论，对这些事实你的大脑已经进行过准确地观察、存储和加工处理，然而你却没有自觉地意识到它们。这是因为这些事实是在某种不自觉的形态下被储存起来的。

预感是以事实为基础的推论，对这些事实你的大脑已经进行过准确地观察、存储和加工处理，然而你却没有自觉地意识到它们。这是因为这些事实是在某种不自觉的形态下被储存起来的。

旅馆经理康拉德·希尔顿应当把自己的巨大成功部分地归功于一种灵活地调谐自己的敏锐预感的技能。有一次，他打算买一所芝加哥的老旅店，拍卖人决定卖给出价最高的投标人，而投标的数额将在指定的一天公布于众。就在到达这一期限的前几天，希尔顿提出了一份价值17.5万美元的投标。那天晚上，他睡觉时模糊地感到一种内心的烦乱，醒来时强烈地预感到他的投标

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



将不会获胜。“这仅仅是感觉不妙。”他后来说。由于服从了这一奇怪的直觉，他又提交了另一份投标数额18万美元。这是最高的投标额，比他少一点的第二号投标额是1798万美元。

希尔顿的预感本来就是涌上心头的、原来储存在他心灵深处的那些事实。自从他年轻时在得克萨斯州买下了第一所旅馆，他一直在收集关于这一行的知识。不仅如此，在对芝加哥旅馆的投标中，他毫无疑问是知道很多竞争投标人的情况的，仅仅是知道，而并没有能专门地把它们清楚明晰地联系起来。当他有意识在大脑集合了已知的材料并且提出一个投标额时，他的潜意识正在一间巨大而隐秘的仓库里翻找着其他有关信息，并且推论出那个投标额：太低了。他相信了这个预感，竟是令人吃惊的准确。

怎样才能知道是否应当相信一种预感呢？一位成功的预言家、已经退休的证券经纪人说：

“我问我自己，我在没有意识到的情况下已经收集了有关这一问题的材料，这点是否可信呢？对于这一问题我是否已经发现了我所能够发现的所有情况，做了我所能做的一切？如果回答是肯定的，而且预感是强烈的，那么我就打算照这样办。”

“这里要提出两个警告：第一，千万不要相信诸如买彩票和赌博这类事情上的预感，这样的预感决不可能是出自于隐藏在你内心深处的材料库，因为它没有事实可依。第二，千万不要把预感和希望混为一谈。许多拙劣的预感只不过是经过伪装的强烈的愿望而已。”

先下手为强，该出手时就出手

经商时，究竟鹿死谁手，很大程度上取决于速度。流水之所以能漂石，在速度；飞鸟之所以能捕杀鼠兔，在速度。有速度才有优势。搞不清这一点，经商就比较困难。

巨富罗斯柴尔德有几个儿子，他的三儿子尼桑年轻时在意大利经营棉、毛、烟草、砂糖等商品，并且很快便成了大亨。这位传奇式人物最令人称奇的是仅仅几个小时，他就在股票交易中赚了几百万英镑。

1815年6月18日，英国和法国之间发生了滑铁卢战事。如果英国获胜，无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

疑英国政府的公债将会上扬；反之如果拿破仑获胜的话，必将锐减。因此，交易所里的每一位投资者都在焦急地等候着战场的消息，只要能比别人早知道一步，哪怕半小时、十分钟，也可趁机大捞一把。

战事发生在比利时首都布鲁塞尔南部，与伦敦相距非常遥远。因为当时既没有无线电，也没有铁路，除了某些地方使用蒸汽船外，主要靠快马传递信息。而在滑铁卢战役之前的几场战斗中，英国均吃了败仗，所以大家对英国获胜抱的希望不大。

这时，尼桑面无表情地靠在“罗斯柴尔德之柱”上开始卖出英国公债了。“尼桑卖了”的消息马上传遍了交易所。于是，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，尼桑继续面无表情地抛出。正当公债的价格跌得不能再跌时，尼桑却突然开始大量买进。

滑铁卢战役的胜负决定英国公债的行情，这是每一个投资者都十分明白的，所以每一个人都渴望比别人抢先一步得到官方情报。惟独尼桑却例外，他根本没有想依靠官方消息，他有自己的情报网，可以比英国政府更早了解到实际情况。正是因为有了这一高效率的情报通讯网，才使尼桑比英国政府抢先一步获得滑铁卢的战况。

果断是经商的重要素质，果断出击是取胜的天规。速度与力量成正比，有速度才有优势。

在强手林立、人才云集的商战中，机会一旦来临，许多人可能同时发现机会，几个竞争对手共同指向一个目标。这时力量的角逐、智慧的竞争，速度的较量更为重要。

生意要想火，先得助手多

生意成功没有固定的模式。幸运从来不主动光顾你，要靠自己去寻找、去争取。生意经营中，给别人帮助的同时，其实也为自己创造了最好的成功机会。

20世纪50年代初期，有个叫丹尼尔的年轻人，从美国西部一个偏僻的山村来到纽约。走在繁华的都市街头，啃着干硬冰冷的面包，他发誓一定要闯出一片属于自己的天空。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



然而，对于没有进过大学校门的丹尼尔来说，要想在这座城市里找到一份称心如意的工作，简直比登天还难，几乎所有的公司都拒绝了他的求职请求。

就在他心灰意冷时，有一天，他接到一家日用品公司让他前往面试的通知。他兴冲冲地前往面试，但是面对主考官有关各种商品的性能和如何使用的提问，他吞吞吐吐一句话也答不出来。说实话，摆在他眼前的许多东西他从未接触过，有的连名字都叫不出来。

眼看唯一的机会就要消失，在转身退出主考官办公室的一刹那，丹尼尔有些不甘心地问：“请问阁下，你们到底需要什么样的人才？”

主考官彼特微笑着告诉他：“这很简单，我们需要能把仓库里的商品销售出去的人。”

回到住处，回味着主考官的话，丹尼尔突然有了奇妙的感想：不管哪个地方招聘，其实都是在寻找能够帮自己解决实际问题的人。既然如此，何不主动出去。去寻找那些需要帮助的人？他想，总有一种帮助是他能够提供的。

不久，在当地一家报纸上，登出了一则颇为奇特的启事。文中有这样一段话：“……谨以我本人人生信用作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务……”

让丹尼尔没有料到的是，这则并不起眼的启事登出后。他接到了许多来自不同地区的求助电话和信件。

原本只想找一份适合自己工作的丹尼尔，这时又有了更有趣的发现：老约翰为自己的花猫咪生下小猫照顾不过来而发愁，而凯茜却为自己的宝贝女儿吵着要猫咪找不到卖主而着急；北边的一所小学急需大量鲜奶，而东边的一处牧场却奶源过剩……诸如此类的事情，一一呈现在他面前。

丹尼尔将这些情况整理分类，一一记录下来，然后毫不保留地告诉那些需要帮助的人。而他，也在一家需要市场推广员的公司找到了适合自己的工作。不久。一些得到他帮助的人给他寄来了汇款，以表谢意。

据此，丹尼尔灵机一动，辞了职，注册了自己的信息公司，业务越做越大，他很快成为纽约最年轻的百万富翁之一。

在犹太商人看来，生意成功没有固定的模式。幸运从来不主动光顾你，要靠自己去寻找、去争取。生意经营中，给别人帮助的同时，其实也为自己创造了最好的成功机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向前一小步，成功一大步

挣钱的途径很多，只不过每个挣钱的途径都被蒙上一层薄薄的窗户纸，关键在于你是否有能力看到这层窗户纸，和你是否拥有一根捅破窗户纸的手指。

狄奥力·菲勒出生在一个贫民窟里，和所有出生在贫民窟的孩子一样，他争强好斗，也喜欢逃学。唯一不同的是，菲勒有一种天生会赚钱的眼光。他把一辆街上捡来的玩具车修理好，让同学们玩，然后向每人收取10美分，他竟然在一个星期内赚回一辆新玩具车。菲勒的老师对他说："如果你出生在富人家庭，你会成为一个出色的商人。但是。这对你来说已是不可能的，你能成为街头商贩就不错了。"

中学毕业后，菲勒真的成了一名商贩。正如他的老师所说的，与贫民窟的同龄人相比，他已是相当体面了。

他卖过小五金、电池、柠檬水，每一次他都得心应手。

菲勒真正起家靠的是一堆丝绸。这些丝绸来自日本，因为在海轮运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸湿了，数量足足有一吨之多。这些被浸染的丝绸成了日本人头痛的东西，他们想处理掉，却无人问津，就想搬运到港口，扔进垃圾箱，又怕被环境部门处罚。于是，日本人打算在回程路上把丝绸抛到大海里。

港口的一个地下酒吧，是菲勒夜晚的乐园，他每天都来这里喝酒。那天，菲勒喝醉了。当他步履蹒跚地走到几位日本海员旁边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意。他感到机会来了。

第二天，菲勒来到海轮上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说："我可以帮助你们把这些没用的丝绸处理掉。"结果，他不花任何代价便拥有了这些被化学染料浸过的丝绸。然后，他把这些丝绸制成迷彩服、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他靠这些丝绸拥有了10万美元的财富。

从此，菲勒不再是商贩，而成为一名商人。

商界大家之所以成为巨大财富的拥有者，就在于他们有一个善于思考的大脑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第十九章 斤斤计较，商人的本色

俗话说：千里之行，始于足下。对于财富的积累，也是一样。财富是需要一点一滴慢慢积累的，如何积累呢？就是要对商品的利润进行严格的控制，对于利润要斤斤计较。

吃小亏，获大利

韦尔在1981年6月做了一件出人意料的大事情，他把自己辛辛苦苦花费了20年时间创建的希尔森公司出售给拥有资本雄厚的美国捷运公司。捷运公司是一家大公司，经营着全国的信用卡、旅游支票和银行等业务，但韦尔的希尔森公司发展前景很好，而且韦尔合并到美国捷运公司并未引起公司的足够重视。因此，许多人认为韦尔这次赔了进去。

然而不久，人们就不得不叹服韦尔的英明。现在韦尔在捷运公司的职位只在董事长和总裁之下，他的股份总额有2700万美元，个人年收人高达190万美元。

当然，韦尔为发展捷运公司也是兢兢业业，在他的一手策划下，捷运公司用5.5亿美元买进了南美贸易发展银行所属的外国银行机构，这家银行经营外汇、通货市场、珠宝贸易、银行业务等。这桩大生意的成交不仅是韦尔津津乐道的一件值得自豪的事，而且使韦尔在捷运公司身价百倍，成为华尔街的热门人物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于公司董事长常要外出应酬，所以美国捷运公司的实权掌握在韦尔手中。在韦尔的领导下，公司各部门齐心协力，互助配合，使捷运公司的利润不断增加。韦尔管理公司有方，突出的一点是善于协调上下级的关系。他常说："领导的责任在于给下级鼓劲。当然，办法很多，但是我善于和下级融洽相处，不时倾听他们的呼声。同样道理，下级有责任发表意见，不让问题愈积愈多，最终不可收拾。当领导的要当机立断，不能含含糊糊，使下级无所适从，或让有些人钻了空子。"

韦尔的成功有许多因素，例如好胜心强烈，非常自信等，然而最重要的一条却是：他知道在什么时候做什么事，能够果断地抓住机会，敢想敢做——创业之初，对于合并与否，他果断地拍板；后来，他吃小亏获大利，与捷运公司合并，并在不久后成为该公司第二号实权人物。可以说，是韦尔的胆识与果断照亮了他不凡的未来。

本钱是用来赚更多的钱的

种子是用来交换金秋的，因此，种子是不可食用的。可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。

这一箴言在犹太人中间已经盛传了几千年。它的意思是说：本钱是用来赚更多的钱的，它的所有者必须小心经营，不可把它挥霍掉。

更进一步说，这句话还包括"不可把钱存进银行，指望它给人带来利息""不可把钱转借给他人，指望它给人带来好处"等意思。

犹太人对这句话的理解非常深刻。

他们认为，把小麦借给佃户做播种之用，至少还有归还的可能；把做种子的小麦磨成粉，做成面包果腹，就是纯粹的消费行为——吃完以后只好再去借，借麦者就会陷入越来越穷的境地，而出借者的利益也会受到损害，这种账就及可能成为呆死账。

对"可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用"他们是有如下的诠释：

消费借贷、生产借贷都可能有因资本的流通不畅而出现无法回收借贷物

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的情况。正因为这样，商人们就有必要考虑好资本的运作，使从商者和消费者都拥有可供顺利运作的资本。

犹太人认为，商人充分考虑好顺利回收资本的环境和条件，考虑好如何制订合理的价格，考虑好如何提供合乎消费者要求的商品和令消费者满意的服务，这是使经济活动中贷款或货款顺利支付的基础。

对于自己的那一份，要斤斤计较

该获取的利润绝不应放手。既要计较清楚，又能迅速地计算出结果。把两者结合起来，是犹太人的聪明之处，也是他们善于做生意的诀窍。

犹太人的心算本领成为其对经营判断和对外谈判的高招。事实上，犹太人这种本领非属天赋的，而是长期训练得来的。

在长期的商场磨炼中，犹太人练就了闪电般迅速的心算能力。如牛仔裤创始人列维·德特劳斯，因家境不佳，1850年跟随别人从德国到美国西部参加淘金，希望能借此发财。到了旧金山后，经过几星期的淘金生活，他发现那里人山人海，淘金者中确有人因此赚到了一些钱。但他想，每日从早到晚疲于淘挖不止，一个月也只不过获得几十美元。如果在矿场上做生意，供应给千千万万的矿工生活必需品，每100美元营业额赚得20美元，每天做100美元的生意，一个月足可以赚600美元。何况那么多的矿工在这里，每天何止做100美元的生意呢?

经此谋算后，列维决定不干淘金活了，他开始摆卖凉水及一些小百货。果然不出所料，列维第一个月经营的营业额就达5000美元，他的利润超过10005元，比一名淘金者多赚了几十倍的钱。以后，随着他经营品种的增多。赚的就更多了。

对于犹太人来说，精于计算，是为了锱铢必究。他们不像大多数东方人一样，羞于“斤斤计较”。他们认为，该获取的利润绝不应放手。他们既要计较清楚，又能迅速地计算出结果。把两者结合起来，是犹太人的聪明之处，也是他们善于做生意的诀窍之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金钱很珍贵，但智慧更珍贵

智慧和金钱一样都是可以通过播种、经营而收获的。对智慧的收获，它的意义远大于对金钱的收获，这正是决定商业前途的重要因素。许多人对于智慧的培养这种重要的事，都不愿意用心去做，一心只想取巧，其结果恰恰是弄巧成拙。

美国土木建筑业大王比达·吉威特不仅称霸于建筑业，在煤矿、畜牧、保险、出版、电视公司，甚至在新闻事业界，也获得了巨大的收益。

身为事业家的比达·吉威特。其成功的关键在于他那种独特的经营哲学："倘若可以赚1美元。只要有这种机会，我绝对不放弃。"他还有一种近似未卜先知的天赋，当一件事尚未来临，他便能预见它将在何时发生。比达·吉威特作为经营者，能够展开很巧妙的人事政策，激发手下的才能和工作情绪，因此工作效率非常高，人人愿为他效力。我们可以从下面的实例中见其一斑。

1950年左右，比达·吉威特在同一时间内在两项工程中夺标。一项是在俄亥俄州建设原子炉，一项是在怀俄明州建设克大利巴堤防工程。在这两项工程同时中标、且同时施工的情况下，比达·吉威特便表现出他那独特的用人方法。

土木建筑工程师，一般都有共同的特性，那就是面对越困难的工程，越能提起工作兴趣，干起来越能发挥所长。原子炉建设，既能体现出站在时代的尖端，又含有国防意义，因此他们的情绪的确都非常高昂。对于堤防工程，大家无不认为是举手之劳的小事，觉得干起来不够过瘾。比达·吉威特对于这两项工程的进展情况，时刻在注视着，并且根据从事堤防工程的技术人员在工作中的实际表现，随时调配他们去从事原子炉工程。相反地，在从事原子炉工程方面能力表现较差的，便送去干堤防工程。这种人事管理办法实施的结果，使得每个从业人员竞争意识大大增强。个个争先，也使得这两件工程保质保量地很快完工。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



比达·吉威特不仅在用人方面表现出非凡的才干。对于新人的发掘与培养也是十分积极的。对于刚出校门的年轻技术人员，头一年举行在职训练，使其接受广大范围的建筑技术的在职训练，使技术人员能学以致用，激发潜能。在形形色色而且为数众多的工程中，人力和物力密切配合，事事如意，工程完成得尽善尽美。

在所经营的事业上，比达·吉威特并不亲自参与，始终只是指示做法，然后把某一项工程全托付给实际负责人，至于工作效果，他能迅速地给予评价，丝毫不放松，这就是他的一贯作风。

物尽其材，材尽其用

著名商人麦克纳说："世界上没有一件无用的东西。经营者想经营企业都必须学会'善假于物'。"

以色列水泥大王——哈同水泥公司的创建者麦克纳，在他23岁时穿着破旧不整的衣服，失魂落魄地来到麦加。因身无分文，又找不到工作，有一段时间每天都陷在半饥饿状态之中。"干脆卖水算了。"他灵机一动，便在路旁摆起了卖水的摊子，生财工具大部分都是捡来的。

"来，来，来，清凉的甜水，每杯1分钱。"麦克纳大声叫喊。果然，水里加一点糖就变成钱了。头一天所卖的钱共有6角7分。这最简单的卖水生意使这位吃尽千辛万苦的青年，不必再挨饿了。

麦克纳卖了两年水，25岁时已赚了一笔为数不少的钱，于是开始经营零售店。30岁时，当时的市长听到麦克纳很会使无用的东西产生价值，就召见他说："你是以很会利用废物闻名的，那么人的排泄物你也有办法利用吗？"

麦克纳说："收集一二家的粪便不会赚钱，但是收集数个人的大小便就会赚钱。"

市长问："怎么样收集呢？"

麦克纳说："做个公共厕所，我做给你看，好不好？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样，麦克纳就在麦加设置63处最初的公共厕所，因而他就成了公共厕所的始祖。

厕所做好之后，麦克纳把收集粪便的权利以每年4000元的代价卖给别人，两年后设立一家以色列最初的人造肥料公司。也许你会感到震惊，设立以色列最大的水泥公司——哈同水泥公司的资金，是从这些公共厕所的粪便上赚来的！

成本在一定程度也决定了利润

《塔木德》中说："凡成大业者，无不以节俭为要诀。"对于商人言，更是要讲究节省开支，增加利润，把生意做大做强。

船商、银行家出身的斯图亚特曾经有一句名言，他说："在经营中，每节约一分钱，就会使利润增加一分，节约与利润是成正比的。"

斯图亚特努力提高旧船的操作等级以取得更高的租金，并降低燃油和人员的费用。

也许是银行家出身的缘故，他对于控制成本和费用开支特别重视。他一直坚持不让他的船长耗费公司一分钱，他也不允许管理技术方面工作的负责人直接向船坞支付修理费用。原因是"他们没有钱财意识"。因此，水手们称他是一个"十分讨厌吝啬的人"。

直到他建立了庞大的商业王国，他的这种节约的习惯仍保留着。

一位在他身边服务多年的高级职员曾经回忆说："在我为他服务的日子里，他给我的办事指示都用手写的条子传达。他用来写这些条子的白纸，都是纸质粗劣的信纸，而且写一张一行的窄条子，他会把写的字撕成一张长条子送出，这样的话，一张信纸大小的白纸也可以写三四张'最高指示'。"一张只用了五分之一的白纸，不应把其余部分浪费掉，这就是他"能省则省"的原则。

可见，无论生意做多大，要想取得更多的利润，节约每一分钱，实行最低成本原则仍然是非常必要的。

节约每一分钱．把钱用在刀刃上，应该这是每个生意人对自己的基本要求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不为悲伤而活，财富是赚来的

智者不为自己没有的悲伤而活，却为自己拥有的欢喜而活。丢掉的财富，以后还可以再赚回来！

1929年，纽约股市崩盘，美国一家大公司的老板忧心忡忡地回到家里。

“你怎么了？亲爱的！”妻子笑容可掬地问道。

“完了！完了！我被法院宣告破产了，家里所有的财产明天就要被法院查封了。”他说完便伤心地低头饮泣。

妻子这时柔声问道：“你的身体也被查封了吗？”

“没有！”他不解地抬起头来。

“那么，我这个做妻子的也被查封了吗？”

“没有！”他拭去了眼角的泪，无助地望了妻子一眼。

“那孩子们呢？”

“他们还小，跟这件事根本无关呀！”

“既然如此，那么怎能说家里所有的财产都要被查封呢？你还有一个支持你的妻子以及一群有希望的孩子，而且你有丰富的经验，还拥有上天赐予的健康的身体和灵活的头脑。至于丢掉的财富，就当是过去白忙一场算了！以后还可以再赚回来的，不是吗？”

三年后，这位犹太商人的公司再度成为《财富》杂志评选的五大企业之一。这一切成就仅靠他妻子的几句话而已。

这位商人后来回忆时说：

“智者不为自己没有的悲伤而活，却为自己拥有的欢喜而活。”

“丢掉的财富。以后还可以再赚回来！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

借用资源经营

著名的希尔顿从被迫离开家庭到成为身价5.7亿美元的富翁，只用了17年的时间。他发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源。最后成为了全部资源的主人—— 一名亿万富翁。

希尔顿年轻的时候特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的优林斯商业区居然只有一个饭店。他就想：我如果在这里建设一座高档次的旅店，生意准会兴隆。于是，他认真研究了一番，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后，就去找他。老德米克给他开了个价，如果想买这块地皮就要希尔顿掏30万美元。

希尔顿不置可否，却请来了建筑设计师和房地产评估师给“他”的旅馆进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅馆，他问按他设想的那个旅店需要多少钱，建筑师告诉他起码需要100万美元。

希尔顿只有5000美元，但是他成功地用这些钱买下了一个旅馆，并不断地使之升值。不久他就有了50000美元，然后找到了一个朋友，请他一起出资，两人凑了10万美元，开始建设这个旅馆。当然这点钱还不够购买地皮的，离他设想的那个旅馆还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克，签订了买卖土地的协议，土地出让费为30万美元。然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希尔顿却对土地所有者老德米克说：“我想买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买你的地．只想租借你的地。”

老德米克有点发火，不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租借你的土地的话，我的租期为100年，分期付款，每年的租金为3万美元，你可以保留土地所有权。如果我不能按期付款，那么就请你收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



回你的土地和在我这块土地上所建造的饭店。”老德米克一听，转怒为喜，“世界上还有这样的好事，30万美元的土地出让费没有了。却换来270万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店。”于是，这笔交易就谈成了，希尔顿第一年只需支付给老德米克3万美元，而不用一次性支付昂贵的30万美元。就是说，希尔顿只用了3万美元就拿到了应该用30万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了27万美元，但是这与建造旅店需要的100万美元相比，还是差距很大的。

于是，希尔顿又找到老德米克，“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了30万美元，加上他已经支付给老德米克的3万美元后剩下的7万美元，他就有了37万美元。可是这笔资金离100万美元还是相差得很远，于是他又找到一个土地开发商。请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给他了20万美元。这样他的资金就达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设到了一半的时候，他的57万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是来找老德米克，如实介绍了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁给我经营，我每年付给您的租金最低不少于10万美元。”

这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分都回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到10万美元的租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借的办法，用5000美元在两年时间内完成了他的宏伟计划。不能不说他是善于利用别人的高手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实这样的办法说穿了也十分简单：找一个有实力的利益追求者，想尽一切办法把他与自己的利益捆绑在一起，使之成为一个不可分割的共同体。让他帮助自己实现自己的目标。

最能干的人，不是等待机会的人

在生活的各个领域，善于思考的人都容易成为优胜者。最能干的人，不是等待机会的人，而是善于攫取机会、运用机会、驾驭机会为自己服务的人。

1992年，第25届奥运会在西班牙巴塞罗那举行。该市一家电器商店老板在奥运会召开前向巴塞罗那全体市民宣称：“如果西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数超过10枚，那么顾客自6月3日到7月24日，凡在本商店购买电器就都可以得到退还的全额货款。”

这个消息轰动了巴塞罗那全市，甚至西班牙各地都知道了这件事。显而易见，大家此时在这家电器商店买电器，就等于抓住了一次可能得到全额退款的机会。于是，人们争先恐后地到那里购买电器。一时间，顾客云集，虽然店里的电器价格较贵，但商店的销售量还是大幅度地猛增。

然而出人意料的事情发生了，才到7月4日，西班牙的运动员就获得了10金1银，正好超过了该商店老板承诺的退款底线。此时距7月24日还有20天的时间。如果以前购买电器的退款已成定局，那么在后20天内购买的电器无疑也得退款，于是人们比以前更加卖力地抢购电器。

据估计，电器商店的退款将达到100万美元，看来老板是非破产不可了！当顾客纷纷询问商店什么时候履约时，老板却从容不迫、出人意料地说：“从9月份开始兑现退款。”

“这是为什么？他能退得起吗？”人们的心里难免有类似的疑问。

原来老板早作了巧妙的安排。在发布广告之前，他先去保险公司投了专项保险。保险公司的体育专家仔细分析了西班牙可能得到的金牌数，一致认为不可能超过10枚金牌。因为往届奥运会，西班牙得到的金牌数最多也没超过5枚，于是保险公司接受了这个保险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



可对于电器老板来说，却得到了一个旱涝保收、只赚不赔的保险。如果西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数不超过10枚，那么电器商店显然发了一笔大财，保险公司也无须赔偿，结局是双赢。反之，如果西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数超过了10枚，那么电器商店要退的货款，届时将全部由保险公司赔偿。而与电器商店毫无关系，那么电器商店无疑发了更大一笔财。不管得到多少块金牌，电器商店的老板都是只赚不赔。

机智从容，成功商人的必备

商海中不可能一帆风顺，遇到困境时，如何从容应对，如何机智化解，这是一个成功商人的必备素质。

梅西克向罗扬借了800美元，但是梅西克一直没有钱还，每当遇到罗扬，梅西克都会溜掉，避而不见。

束手无策的罗扬只有唉声叹气的份。

一天，罗扬的一个朋友对他说“你不妨写信给梅西克，叫他尽快归还1800美元的债。瞧瞧他的反应。”

罗扬十分需要这笔钱，不得已只好采纳了朋友的建议。

两天后，梅西克就回信了，信中说：“罗扬，你这混蛋，是不是脑子出问题了？！我明明只借了你800美元，你怎么说我欠了你1800美元？！随信附上800美元，请你不要再无中生有！”

犹太人的这个讨债秘方，实际上是一个非常巧妙的攻心战。本来罗扬处于被动地位，只要对方躲避他，他就无计可施，打官司又不值得。因为梅西克避而不见的原因，也许只是想拖一下，并不是想彻底赖账。而现在800美元的债突然变成1800美元，这就使梅西克只能回话辩解了，否则一旦真上了法庭，那就得不偿失了。这样，原先主动的梅西克就中了犹太人的计，一下子变为守势。为了减少损失，只好还债。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二十章

理好财，你就会赚钱了

会赚钱，不会理财，那么你挣再多的钱也没用。只有会挣钱，也会理财，那么你才能有财富的累积。

有了钱，就去做生意

有关犹太人工于心计的说法，世界上流传很多。有这么一个故事：

美国和前苏联成功地发射了载人飞行的火箭，让世界感到震动。其他一些国家认为，这可是提升国力、扩大国际影响的极有效手段，也纷纷准备效仿。但任何别国家都不具备单独发射火箭的实力，于是，德国、法国和以色列三国便商议要联合拟定一个载人飞船月球旅行计划。当火箭和太空舱都造好了的时候，他们便开始在这三个国家挑选飞行员。一名德国人首先应征，工作人员在考察了他的条件后问：

“你准备索要什么样的待遇作为报酬？”

德国人回答说：“我要3000美元的报酬。”

工作人员又问：“你要这么多钱，打算怎么花呢？”

德国人说：“我打算把1000美元留着自己用；1000美元送给妻子；1000美元作为购房基金。”

接下来是法国人参加应征。法国人索要的报酬是4000美元。他说，除了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



德国人所想到的那些支出外，他还需要1000美元送给自己的情人。

最后轮到以色列人了，以色列的应征者开出的条件是5000美元。他对主持应聘的人说，拿到这笔钱后，1000美元给你，1000美元给自己，其余3000美元，我将雇那个德国人来开飞船！

看了这个故事，人们总会会心一笑：

瞧瞧，多么聪明狡猾的犹太人，竟然想空手套白狼！这可是他们的一贯作风。

用桶存滴水的方法来存钱

一个名叫丽莎的犹太理财专家在书中写道：

“很多人都会为自己的低收入而抱怨，断定自己是不能成为富翁的。一旦存在这种想法，即使这个人以后的收入再多，也永远不可能成为富翁。因为他们根本没把小钱放在眼里，也不懂得水滴石穿的道理。

“愈有钱的人越抠门，而穷人常会穷大方，可是我们应该想到，如果他没有吝啬的精神，也就不可能成为富翁了。抱有得过且过之心来对付自己的财富，是个人理财过程中最普遍的障碍，也是导致有些人退休时经济仍无法自立的主要原因。许多人对于理财抱着得过且过的态度，总认为随着年纪的增长，财富也会逐渐成长。

等到他们意识到理财的重要性并开始想理财时，为时已晚了。

“很多年轻人总认为理财是中年人的事，或有钱人的事，到了老年再理财还不迟。其实，理财致富与金钱的多寡关联性很小，而理财与时间长短之关联性却相当大。人到了快要退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源作准备，此时却为时已晚。原因是，时间不够长，无法让小钱变大钱，因为小钱变大钱至少需要二三十年以上的时间。10年的时间仍无法使小钱变大钱，可见理财只经过10年的时间是不够的，非得有更长的时间，才有显著的效果。既然知道投资理财致富，需要投资在高报酬率的资产，并经过漫长的时间作用，那么我们应该知道，除了充实投资知识与技能外，更重要的就是即时的理财行动。理财活动应越早开始越好，并培养持之以恒、长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期等待的耐心。

“不要再以未来价格走势不明确为借口，而延后你的理财计划，又有谁能事前知道房地产与股票何时开始上涨呢？每次价格巨幅上涨，人们事后总是后悔不迭。价格开始起涨前，没有任何征兆，也没有人会敲锣打鼓来通知你。对于这种短期无法预测，长期具有高预期报酬率之投资，最安全的投资策略是——先投资后，再等待机会，而不是等待机会再投资。

“人人都说投资理财不容易，必须懂得掌握时机，还要具备财务知识，总之要万事俱全才能开始投资理财，这样的理财才能成功。事实上并不尽然，其实，许多平凡人都能够靠理财致富，投资理财与你的学问、智慧、技术、预测能力无关，也和你所下的工夫不相干。归根结底，完全看你是不是能做到投资理财该做的事。做得对的人不一定很有学问，也不一定懂得技术，他可能很平凡，却能致富，这就是投资理财的特色。一个人只要做得对，则不但可以利用投资而成为富人。而且过程也会轻松愉快。因此，投资理财不需要天才，不需要什么专门知识，只要肯运用常识，并能身体力行，必有所成。因此投资人根本不需要依赖专家，只要拥有正确的理财观，你可能比专家赚得更多。”

这位犹太理财专家说的对。投资理财没什么技巧，最重要的是观念，观念正确就会赢。每一个理财致富的人，只不过是养成一般人不喜欢，且无法做到的习惯而已。

接济朋友可以，但切勿借钱

一位犹太生意人说：你可以用其他友善的方式接济你的朋友，但不要借钱给他。借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

犹太人在朋友之间很少涉及金钱，他们之间朋友是朋友，金钱是金钱，分得十分清楚，一般不把友情掺入金钱，也不借钱给别人。

所谓朋友，在犹太人看来就是，大家彼此都很不错，就在一起吃饭喝酒，这样的朋友关系就表示你是他喜欢的朋友，他愿意和你经常的来往。但是你要是借钱，他们很少答应。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这不是因为犹太人不喜欢自己的朋友，也不是因为大家彼此之间不信任，而是他们处事的一种精明。

犹太人是十分自尊的，他们一般是决不肯向人求助的，即使遇到了困难他们也是依靠自己的力量来解决。犹太人在生活上借钱，与他们在生意上的借贷是不一样的。假如一个人向自己的朋友去借钱，那说明这个人已经处于生活比较困难的时候了。有人借钱给他，他就总是感到忐忑不安，心里总是想着怎么样把钱尽快还给自己的朋友，见了朋友就感觉很不好意思，而朋友呢，如果也恰好需要这笔资金，但也不好意思去要钱。这样一来，自己却不得不去向别人借钱，这样大家的心理都不舒服。所以，犹太人之间就心照不宣地达成默契：不借钱给自己的朋友。

犹太人开的餐馆贴着这样的一首歌谣：

“我喜欢你。但你要借钱，我不能借，怕你借了，以后不再上门。”这首歌谣说的就是这样的意思。

会挣钱，也得学会花钱

卡恩站在百货公司的前面，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿戴很体面的犹太绅士，站在那里抽着雪茄。

卡恩恭恭敬敬地对绅士说：

“您的雪茄很香，好像不便宜吧？”

“2美元一支。”

“好家伙……您一天抽多少支呀？”

“10支。”

“天哪！您抽多久了？”

“40年前就抽上了。”

“什么，您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买下这幢百货公司了。”

“那么说，您不抽烟？”

“我不抽烟。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“那么，您买下这幢百货公司了吗？”

“没有。”

“告诉您，这一幢百货公司就是我的。”

谁也不能说卡恩不聪明，因为第一，他账算得很快，一下子就计算出每支2美元的雪茄每天抽10支，40年下来的钱就可以买一幢百货公司。第二，他很懂勤俭持家、由小到大积累的道理，并且身体力行，从来没有抽过2美元一支的雪茄。但谁也不能说卡恩有活的智慧，因为他不抽雪茄也没有省下可以买百货公司的钱。卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧，钱是靠钱生出来的，不是靠克扣自己攒下来的。

犹太人不赞成过分地节俭，《塔木德》说：“当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。”如果自己拥有了金钱，却守着它们不松动，把它们紧紧地攥在自己的手里不花，是愚蠢的，更是贫穷的。有钱不能花，不正是穷人的表现吗？所以一个真正的富人，不光会赚钱，更会花钱。

因此犹太人对自己的生活要求有一种很高的品位，他们喜欢豪华的居所，精美的食物和名贵的车辆，因为只有这样才配得上自己所赚取的财富和自己高贵的地位。

犹太人的节俭精神与他们享受生活并不矛盾。在犹太人看来，为了赚取更多的利润，就必须节约资金。但犹太人也同样认识到赚取财富是为了更好的生活。他们认为如果赚了钱不用来花，那赚钱对他们来说毫无意义，那样做只会降低自己对赚钱的兴趣。

犹太人在日常生活中，买自己喜欢的东西，并愿意为这样的高贵的物品付出代价。在纽约这样的大城市，经常可以在晚上看到在装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅，坐着颇有绅士风度的犹太人，他们和家人、朋友一边吃着精美的食品、一边亲密地交谈，那惬意的神态让人羡慕不已。他们毫不吝啬地把白天赚来的钱花出去，通常可以为了一顿精美的晚餐而一掷千金。为了享受他们是愿意花钱的。

为了钱，追求钱，犹太商人的人生目标简单直截，清晰明确。这对在赚钱上取得成功极有助益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赚钱的机会，千万不能放过

犹太人热衷于赚钱，这是由长期的生存环境决定的民族特性。但犹太人对钱却一直保持着一颗平常之心。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。

一位无神论者来看拉比。

“您好！拉比。”无神论者说。

“您好。”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他。拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比，我还没结婚。”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币。拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯下了罪行，希望上帝能开脱你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

他又一次给拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进，了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，今年对我来说是个丰收年。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸、一块石头一样。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于对钱保持一种平常的心，甚至把它视为一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏。在他们心中，钱就是钱，一件平常的物。因此他们孜孜以求地去获取它，当失去它的时候，也不痛不欲生。正是这种平常之心，犹太人在惊风骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的效果。

视钱为平常物，是犹太人经商的智慧之一。

犹太商人赚钱强调以智取胜。犹太人认为，金钱和智慧两者中，智慧较金钱重要，因为智慧是能赚到钱的智慧，也即是说，能赚钱方为真智慧。这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧，钱只有化入智慧之后，才是活的钱。

基于这样的观念，在犹太人看来，即使是一个十分渊博的学者或哲学家，如果他赚不到钱，一贫如洗，那么学者的智慧只是死智慧、是假智慧，真正智慧的人是既有学识又有钱的人，所以犹太人很少赞美一个家徒四壁的饱学之士。

犹太人爱钱，但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在指责其嗜钱如命、贪婪成性的同时，又深深折服于犹太人在钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的赚法，犹太人就一定要赚。赚钱天然合理，赚回钱才算真聪明，这就是犹太人经商的高超之处。

理财的基本法则，犹太人告诉你

《塔木德》曾说：赚钱不难，花钱不易。

对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。在他们看来，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，乃是因为他们理财基础不健全，未得犹太人经商的精髓所致。

犹太商人在研究了社会最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则都是创造财富的法宝。据说，这些法宝能使生意人所拥有的价值至少增加到十至十五倍。

犹太生意人理财的第一个法则是拥有理财的意识。比如：我如何能在这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质，我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司竞争力提升？

犹太生意人理财的第二个法则是如何维持财富。惟一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

犹太生意人理财的第三个法则，就是要增加财富。要想加快致富的速度，就要把过去赚得的利润再投资——而不是花掉。把赚得的钱再拿出投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

犹太生意人理财的第四个法则便是保护财富。处在今天这个诉讼漫天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时更没安全感，只因为他们知道现在比任何时刻都有可能被别人控诉。然而别担心，只要目前没有什么官司缠身，就有合法渠道保护你的财产。你是否把保护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，此刻似乎也应开始跟专家多商量些，并且多跟那些专家学习。

犹太生意人理财的第五个法则是懂得享受财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。因此有时候，你得给自己一个奖励。

对于犹太人来说，未来是难以预料的，迫害不知何时会发生，只有金钱可以给他们提供某种保护。

把一块钱当两块钱来使用犹太经典《塔木德》指出：

“吝啬在有的时候和节约一样是一种优秀的品质。”

世界上曾经流行这样的说法——犹太人是吝啬鬼。犹太人对金钱十分的吝啬，花钱时极为小气。他们为自己的吝啬感到高兴。在他们看来，作为商人，对物品的斤斤计较和对金钱分分毫毫的计算利用是商人职业的本能。这种说法是对他们精明投资的一种褒扬。

“对钱财必须肯有爱惜之情，它才会聚集到你身边。你越珍惜它，尊重它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。”

犹太巨富洛克菲勒是这个信条虔诚的遵守者。洛克菲勒成为亿万富翁以后，他的经营管理也是以精于节约为特点的。节约在他的一生里都是很明显的。

很多犹太老板，对任何的开支都是精打细算，为的就是尽量地降低成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本，减少费用，他们总是说“要把一块钱当作两块钱来使用。如果在一个地方错用了一块钱，并不仅仅是损失了一块钱，而是花了两块钱。”

犹太人的用钱原则就是这样，只把钱用在该用的地方。他们认为不该用的地方是一块钱也不该花出去的。

一分一厘，都要心中有数

犹太人在商场上，绝对容不得模棱两可，马马虎虎。特别是在商定价钱时。他们非常仔细。对于利润的一分一厘，他们都计算得极其清楚。

《犹太生意经》上有这样一个故事：

一个旅行者的汽车在一个偏僻的小村庄抛锚了。他自己修不好，有村民建议旅行者找村里的白铁匠看看。白铁匠是个犹太人，他打开发动机护盖，朝里看二眼，用小榔头朝发动机敲了一下——汽车开动了！

“共20元。”白铁匠不动神色地说。

“这么贵？”旅行者惊讶至极。

“敲一下，1元，知道敲到哪儿，19元，合计20元。”

由此可见犹太人的精明。只要他们认为该赚钱的地方他们一定会脸不红心不跳，不卑不亢地赚回来。在长期的商场磨炼中，犹太人练就了闪电般迅速的心算能力。

犹太人因为心算快，所以经常能做出迅速的判断，这使他们在谈判中能镇定自如，步步紧逼，直至大获全胜。

会花钱，不是乱讲排场撑面子

犹太经典《塔木德》说：

“金钱容易引发意外，任何人对待金钱都要谨慎，否则就要损失金钱。先要学会看管少数金钱，然后才可以管理更多金钱，这是最聪明的提防金钱损失的办法。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



犹太商人不管多么富有，绝不会随意挥霍钱财。在宴请宾客时，以吃饱吃好为主，不会讲排场乱开支。在生活中，以积蓄钱财为风尚，不会用光吃光，手头空空的。

犹太人测算过，依照世界的标准利率来算，如果一个人每天储蓄1美元，88年后可以得到100万美元。这88年时间虽然长了一点，但每天储蓄2美元，在实行了10年、20年后，很容易就可以达到10万美元。一旦这种有耐性的积蓄得到利用，就可以得到许多意想不到的赚钱机会。

“努力挣钱是行动，设法省钱是节流的反映。财富需要努力才能得到，需要杜绝漏洞才能积聚。”

“对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。”

犹太人的这些金钱观念是很有道理的，这就是犹太人经营致富的一个奥秘。

硬币也是钱，切勿轻视

犹太经典《塔木德》说：不要轻视每一个硬币。犹太商经也指出，不能珍视小钱的人必不能成就大业。

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！两个人同时走进一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。两年后，两人在街上相遇。犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此不可理解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快地‘发’了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

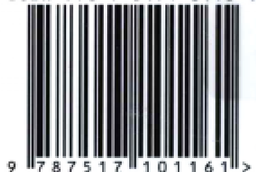
英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。没有小钱就不会有大钱，你不懂得用小钱去赚大钱，那么成功就永远不会降临到你的头上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

边交朋友 边做生意

一个成功的商人，不但需要过人的胆识，还需要跟自己的客户打成一片，只有这样，生意才能越做越好，越做越大，越做越强！

边交朋友，交的是人品；边做生意，做的是信任！


ISBN 978-7-5171-0116-1

定价：39.80元